

# БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

№38 (381) 2 июня 1997 года

понеделник

СВЯЗЬ С XXI ВЕК

943  
дней

до 2000 года


**PAGE**  
**ПЭЙДЖ**  
 249 00 00

СЕГОДНЯ

## БРАТСТВО ЗАКАНЧИВАЕТСЯ ТАМ, ГДЕ НАЧИНАЮТСЯ ДЕНЬГИ

Обсуждение проекта очередного белорусско-русского союза на короткое время вызвало среди соседних народов всплеск взаимного интереса к делам друг друга. Однако единое государство сотворить не удалось, и заинтересованность быстро угасла.

Стр.5

## СВЯЗЬ — ВСЕМУ ГОЛОВА!

- Связь в Беларуси и России
- Многоканальный телефон оператора
- Информационные каналы
- Лучшие модели пейджеров
- Услуги электронного оператора
- Астропрогноз
- Пейджер в собственность + месяц обслуживания — от 140\$


**Vesso-Bel**  
 Поддерживаемые компании  
 ТЕЛЕФОН/ФАКС  
 (017) 220-78-69

### КОНСУЛЬТАЦИИ:

- ПО ВЗАИМОРАСЧЕТАМ МЕЖДУ СТРАНАМИ СНГ И ЗАПАДА;
- ПО ВОПРОСАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОФШОРНЫХ КОМПАНИЙ, ОТКРЫТИЮ СЧЕТОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКАХ И ОФОРМЛЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ VISA, ЕС/МС, АМЕХ;
- ПО РАЗМЕЩЕНИЮ ВРЕМЕННО СВОБОДНЫХ СРЕДСТВ И ФОРМИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ ИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИИ, УКРАИНЫ, БЕЛАРУСИ, ЛАТВИИ И ЛИТВЫ;
- ПО ВОПРОСАМ ВЛОЖЕНИЙ В ЗАПАДНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ, КОРПОРАТИВНЫЕ И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ США, КАНАДЫ, СТРАН ЧЛЕНОВ ЕС.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО А/О PAREX В МИНСКЕ: +0172 391 654, 762 016.


В ВИТЕБСКЕ: +0212 377 405, +0172 766 744 (сотовый).

ТЕЛЕФОН В РИГЕ: +013 701 0000.




**PAREX**

## ЛУЧШИЕ В ЕВРОПЕ ВОРОТА NORMANN


 Гаражные и  
промышленные,  
Въездные группы,  
Шлагбаумы

**ALUTECH**  
 г. Минск, ул. Могилевская, 5  
 тел. (017) 228 20 16, 228 20 17

СОБЫТИЕ

## ВДОГОНКУ ЗА УХОДЯЩИМ ПОЕЗДОМ

Ольга ТОМАШЕВСКАЯ

Как гласит народная мудрость, нет ничего хуже, чем ждать и догонять. И все же после бессмысленного ожидания того, что руководство стран НАТО испугается мифической оси Минск-Москва-Пекин, официальный Минск кинулся вдогонку за уходящим поездом и с очевидным опозданием решил вести диалог с Североатлантическим альянсом.

Беларуси Сергей Мартынов вел с заместителем генерального секретаря НАТО г-ном Балзано. Сейчас диалог «сполз» на более низкий уровень. Это свидетельствует о том, что подготовка документа ведется не особенно активно и подписание его может произойти не слишком скоро.

На брифинге в прошедший четверг замминистра иностранных дел Нина Мазай ничего не смогла сказать о ходе подготовки документа. Некоторую информацию по данному вопросу можно было почерпнуть из интервью заместителя госсекретаря Совета безопасности Анатолия Тозика агентству БелаПАН. Правда, подтвердив сам факт работы над этой проблемой, Анатолий Тозик не смог объяснить, какой видится структура специального договора, и даже сказать, каким будет его название.

По словам Анатолия Тозика, проблемы подписания специального документа с НАТО обсуждались на заседании Совета безопасности 21 марта. Заместитель госсекретаря подчеркнул: «Я полагаю, что руководство государства и президент



Беларусь будет разговаривать с НАТО языком Ивана Антоновича

Пока сложно говорить о том, насколько убедительно продемонстрировал свою лояльность к Западу на заседании Совета североатлантического сотрудничества Иван Антонович. В сообщении пресслужбы МИД о его участии в мероприятии сказано достаточно скудно: «В своем выступлении глава белорусского внешнеполитического ведомства изложил подходы руководства страны к решению обсуждаемых вопросов и поддержал образование Совета североатлантического партнерства, в разработке основополагающих документов которого белорусские представители принимали активное участие». Ни одно из международных агентств доклад Ивана Антоновича не упомянуло, из чего следует, что он был малосодержательным.

Во время пребывания в Синтре белорусский министр иностранных дел провел встречи с представителями НАТО, которым была передана индивидуальная программа участия Беларуси в «Партнерстве ради мира». Наша страна формально согласилась участвовать в программе еще в 1994 году. На протяжении трех лет, за которые практически все страны региона успели поучаствовать в «Партнерстве ради мира», Беларусь вела подготовку индивидуальной программы.

Теперь, когда, по мнению официального Минска, она доведена до нужной степени совершенства, само «Партнерство ради мира» уже трансформируется в нечто новое, поскольку в нынешнем виде возможности программы были исчерпаны почти всеми государствами-участниками.

Помимо представителей НАТО, Иван Антонович встретился с представителями ОБСЕ (кстати, на текущей неделе должен состояться визит в Беларусь миссии этой организации), США, Швеции, Польши и других государств.

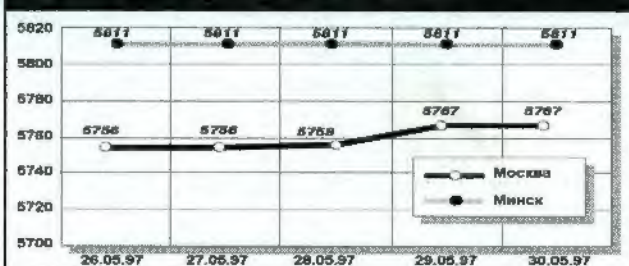
Пока неясна судьба переговоров о возможности подписания специального договора между Беларусью и НАТО, аналогичного тому, что был заключен между Россией и НАТО. О возможности разработки такого документа Александр Лукашенко высказался в начале текущего года, когда стало очевидно, что Россия всерьез взялась за переговоры с Североатлантическим альянсом и что белорусские интересы при этом могут быть учтены в них лишь косвенно. Возможность подписания такого рода документа вновь была озвучена на пресс-конференции белорусского президента 28 мая.

Переговоры о возможности подписания специального договора заместитель главы внешнеполитического ведомства

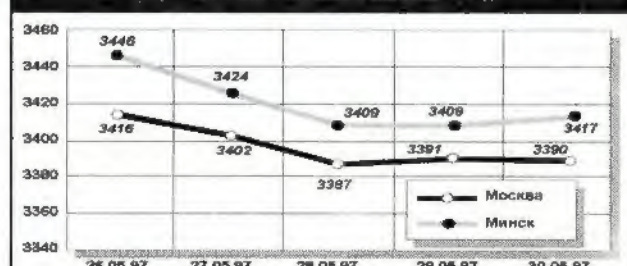
обеспечат адекватный нашим интересам механизм сотрудничества с НАТО, механизм, который позволит надежно обеспечить безопасность нашей страны». Заключение было несколько туманным: «Те шаги, которые необходимо предпринимать, предпринимаются». По словам Анатолия Тозика, в документе Беларусь и Североатлантический альянс оговорят принципы своих будущих взаимоотношений. Беларусь также рассчитывает получить и гарантии безопасности со стороны НАТО. Следовательно, руководство страны, несмотря на публичные заявления Александра Лукашенко, не очень верит в гарантии безопасности, данные Россией.

Фраза Александра Лукашенко о том, что «Беларусь не хочет быть пугалом для Европы», вряд ли может означать, что белорусский лидер всерьез решил повернуться лицом к Западу. Скорее всего, в этих словах прозвучала обида на Россию, с руководством которой был подписан не особенно выгодный для белорусского президента устав. Не исключено, что Лукашенко не очень понравился и факт подписания 27 мая договора между Россией и НАТО. Правда, белорусский президент на встрече с журналистами попытался не показать этого.

RUR-USD в Москве и Минске



RUR-DM в Москве и Минске





ПАРЛАМЕНТ

0:0 В ПОЛЬЗУ ИНТЕГРАЦИИ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

30 мая в Беларуси произошло очередное историческое событие. Кроме государственных СМИ, его, правда, никто особенно не заметил, но от этого оно не становится менее историческим. Нижняя палата белорусского парламента ратифицировала договор об образовании Союза Беларуси и России и устав Союза.

«Презентовать» документы в парламенте доверили первому заместителю министра иностранных дел Нине Мазай. В коротком докладе она поведала парламентариям о слившихся в интеграционном порыве братских народах и о преимуществах нового Союза перед всеми предыдущими.

За выступлением полномочного представителя МИДа последовала долгая пауза. У собравшихся в зале сторонников объ-

единения не нашлось ни одного доброго слова в поддержку Союза. Положение спас депутат Малаховский, который предложил принять это историческое решение без обсуждения и заслушивания мнений депутатов. Предложение было принято депутатским корпусом с благодарностью. При голосовании за эти документы не оказалось ни тех, кто против, ни тех, кто воздержался.

РЕГИОНЫ

ЗАБОТА О ВСЕХ И КАЖДОМ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Согласно Закону «О бюджете РБ на 1997 год» региональным Советам депутатов предоставлено право вводить ряд местных налогов и сборов, перечень которых практически не ограничен.

Этим правом незамедлительно воспользовались гродненские депутаты, введя по регионам области 19 видов местных налогов и сборов, в частности, сбор на благоустройство территории и курортный налог, налог на рекламу и рекламные стенды, сборы за право торговли, на размещение торговых точек, на парковку автотранспорта, за право ведения страховой и другой хозяйственной деятельности на территории района, на развитие городских инженерных сетей, за регистрацию владельцев собак и многое дру-

гое. В частности, транспортный сбор должен сейчас выплачиваться юридическими лицами из прибыли, остающейся после налогообложения, по ставке 3%. Предварительно рассчитано, что только от транспортного сбора в местную казну к концу 1997 года должно поступить около 120 млрд. рублей.

Все эти меры как нельзя удачно согласуются с концепцией Еврорегиона «НЕМАН», учредительные документы которого должны быть подписаны странами-участницами в июле 1997 г.

СОТРУДНИЧЕСТВО

«А» и «Б» РЕШИЛИ ПОДРУЖИТЬСЯ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Учредительное собрание общества «Британия-Беларусь» прошло 29 мая в Лондоне. Принят устав и избран исполнительный комитет, в составе которого известный хирург, бывший лорд-мэр Лондона Джон Челстри, историк-белорусовед Анджей Цехановский, преподаватель факультета славянских и восточноевропейских исследований Лондонского университета Джим Дингли, представители городского совета шотландского города Абердин — побратимы Гомеля.

Эти и другие члены общества уже неоднократно бывали в Беларуси и участвовали в совместных образовательных и экономических проектах, продолжают оказывать гуманитарную помощь, организуют оздоровление белорусских детей за рубежом. Как отмечалось в ходе учредительного собрания, Британо-белорусское общество намерено оказывать содействие проектам по развитию сотрудничества во всех сферах жизни, прежде всего в области культуры, образования и

экономики. В планах общества — организация выставок белорусских художников и мастеров декоративно-прикладного искусства, содействие организации в Великобритании гастролей белорусских музыкантов и театральных коллективов, активное продвижение проектов в области образования. Одним из направлений деятельности общества будет установление сотрудничества с Белорусско-британским обществом дружбы, действующим в Минске.

У СЕМИ НЯНЕК ДИТЯ БЕЗ ГЛАЗА

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

6-7 июня в Минске будет работать специальная миссия Парламентской ассамблеи Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) в составе шести человек — представителей Германии, Швеции и Дании.

Миссия ОБСЕ намерена встретиться с главами верхней и нижней палат парламента Павлом Шилуком и Анатолием Малофеевым, посетить Министерство иностранных дел, Конституционный суд, Центральную избирательную комиссию. Целью визита в Минск представителей ОБСЕ является изучение ситуации в Беларуси. От итогов работы миссии зависит, какая из делега-

ций — Верховного Совета 13-го созыва либо Национального собрания — будет приглашена на конференцию Парламентской ассамблеи ОБСЕ, которая состоится 7-8 июля в Варшаве.

А вот визит в Минск делегации Европейской комиссии по вопросам правосудия и внутренних дел не состоялся. Делегация должна была находиться в Минске с 29 мая по 1 июня.

ПРАВА ЧЕЛОВЕКА

СВОБОДА УБЕЖДЕНИЙ  
В БЕЛАРУСИ ОСОБЕННО УЯЗВИМА

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

В воскресенье Минск покинул специальный докладчик Комиссии ООН по правам человека Абид Хуссейн. За время пребывания в нашей стране г-н Хуссейн провел более десятка встреч с представителями средств массовой информации, официальными лицами и независимыми политиками.

Согласно своему мандату Абид Хуссейн изучал ситуацию в нашей стране с точки зрения права на свободу убеждений и на их свободное выражение в контексте Всеобщей декларации прав человека и Международного пакта о гражданских и политических правах. Помимо рассмотрения общих вопросов, имеющих отношение к данной проблеме, Абид Хуссейн занимался сбором информации по вопросам нарушений прав человека в конкретных областях, изучал факторы, влия-

ющие на реализацию указанных прав. Мандат Абиды Хуссейна позволяет ему также доводить до сведения правительства информацию о нарушениях прав человека.

Особое внимание г-н Хуссейн уделил праву женщин на свободу убеждений и их выражение и праву на поиск, получение и распространение информации. После встречи с журналистами и изучения ситуации в области свободы средств массовой информации в Беларуси Абид Хуссейн произнес: «Это печально».

ПОДРОБНОСТИ

ЛОЖНАЯ ТРЕВОГА

АНДРЕЙ СОКОЛОВ

Опубликованная в государственных СМИ информация Национального банка Беларуси о том, что на территории страны появилась российская преступная группировка, распространяющая поддельные векселя Минфина РФ серии «АПК» номинальной стоимостью RUR 100 млн., у белорусских правоохранительных органов вызвала недоумение.

Дело в том, что ни в милиции, ни в других ведомствах, борющихся с экономической преступностью, случаев появления фальшивых российских векселей указанной серии и стоимости не зафиксировано. Ничего не знали компетентные органы и о действии на территории Беларуси преступной группировки, занимающейся подделкой векселей.

Как выяснилось, в данном случае сработало правило «испорченного телефона». МВД России известило белорусских коллег о преступной группировке, эмитирующей поддельные векселя; наша милиция сообщила об этом в Нацбанк, а тот проинформировал общественность о якобы уже действующей в Беларуси преступной российской группировке, распространяющей фальшивые ценные бумаги. Тревога оказалась ложной.

Однако специалисты не исключают возможности наводнения

Беларуси российскими поддельными векселями и другими ценными бумагами. Ведь после заключения Союза между нашими странами российский капитал намерен активнее осваивать белорусский рынок. А поскольку белорусские субъекты хозяйствования российские ценные бумаги, как и российскую валюту, предпочитают отечественным, преступные группировки из соседней страны действительно имеют шанс «развернуться» на нашем рынке.

Ожидается, что активность российских специалистов по подделке ценных бумаг возрастет во время приватизации наиболее прибыльных белорусских предприятий — преступники могут использовать «пустые» векселя, чтобы завладеть пакетами акций. Так что белорусским предприятиям, еще представляющим хоть какую-то ценность, следует держать ухо востро.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА:

3 ПОЛИТИКА

- Почему отложены переговоры между властью и оппозицией
- У белорусских социал-демократов описали имущество

4 ПОЛИТИКА

- Беларусь -- НАТО: попытка пошком догнать уходящий поезд
- Россия тихой сапой проникает на белорусское политическое и экономическое пространство

5 ЭКСПЕРТИЗА

- Российская экспансия на белорусский рынок: братство заканчивается там, где начинаются деньги

6 МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

- НАТО: вчера, сегодня, завтра
- Экономический рост в Чехии приближается к нулю

7 БАНКИ. ДЕНЬГИ. ВАЛЮТА

- Нацбанк обеспокоен: рынок переполнен «наличкой»
- Заместитель директора «Белорусского биржевого банка» Леонид Шатен о ситуации в банковской сфере

8 БАНКИ. ДЕНЬГИ. ВАЛЮТА

- Валютный рынок: надежд на укрепление белорусского рубля почти не осталось

9-16 КОНЪЮНКТУРА

17 ФИНАНСЫ

- Лизинг в Беларуси: рынок, на котором спрос превышает предложение
- Генеральный директор ООО «Приморлизинг» Альгердас Табатадзе о проблемах становления рынка лизинговых услуг в Беларуси

18 ТРАНСПОРТ

- Вентспийский порт как морские ворота в Европу для крупнейших промышленных предприятий Беларуси

19 КОМПАНИИ И РЫНКИ

- Завод, который делает белорусские больницы в чем-то похожими на датские
- Новости международного экономического сотрудничества

20 КОМПАНИИ И РЫНКИ

- Строительная отрасль Беларуси, выполняя установку президента о приоритете жилищного строительства, столкнулась со старой советской проблемой -- качеством продукции
- В Гродно появился бизнес-центр для местных предпринимателей

21 КОМПАНИИ И РЫНКИ

- Бизнес, который приходит в Беларусь вслед за подержанными иномарками
- Антиреклама -- оружие против недобросовестных производителей

22 НЕДВИЖИМОСТЬ

- Минские коммунальные дома в ожидании чудесного преобразования в кондоминиумы
- Жилищная реформа в России: атака на монополиста

23 БЕЗОПАСНОСТЬ

- В Комитете государственной безопасности появятся структура, отвечающая за идеологическую чистоту в политических партиях и движениях
- В Гомеле воруют все больше, но и ловят все чаще

**МОБИЛКОМ**  
ПЕЙДЖИНГ-СИСТЕМА

Октябрьская, 5, к.107-108  
тел.: (017) 2224651, 2224652

Пейджинговая связь  
в Минске, Борисове, Слуцке, Березино  
Солігорске, Столбцах, Жодино, Молодечно  
Роуминг  
в Бресте, Могилеве, Гродно

**очевидное преимущество**

- самая широкая зона обслуживания
- самые лучшие модели пейджеров
- самая вышколенная операторская служба
- самая высокая скорость передачи информации
- самые выгодные условия заключения договоров
- самый широкий спектр бесплатных дополнительных услуг

Лицензия №151 от 21.07.95  
Республика Беларусь, Минск



## ПАРТИИ

## С ВЕЩАМИ НА ВЫХОД

БЕЛАПАН

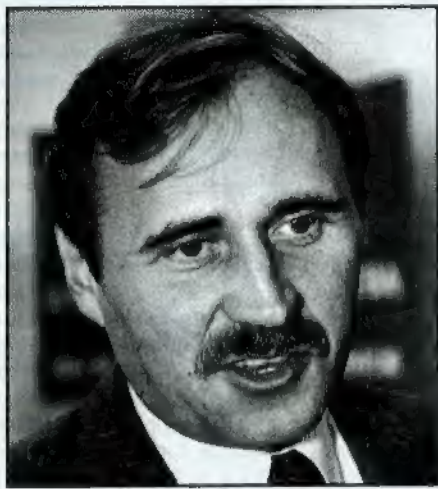
30 мая в Минске судебный исполнитель и представитель Заводского райисполкома произвели опись имущества в штаб-квартире Белорусской социал-демократической партии (Народная Громада). Причиной этого послужил отказ партии, основной денежный поступлений которой являются членские взносы, платить арендную плату за занимаемое помещение, которая была увеличена до 20 млн. рублей в месяц.

Как сообщил председатель БСДП (НГ) Николай Статкевич, арендная плата за трехкомнатную квартиру, которую партия уже пять лет арендует у Заводского райисполкома на Партизанском проспекте, была увеличена в несколько десятков раз. Распоряжение об увеличении арендной платы поступило в начале нынешнего года сразу после того, как партия стала вести активную оппозиционную деятельность и участвовать в массовых акциях протеста. Начиная с мая власти приступили к действиям по выселению партии. В то же время, как отметил председатель БСДП (НГ), распоряжение об увеличении арендной платы противоречит указу президента N 302 от 21 августа

1996 года, который предусматривает небольшой размер арендной платы для общественных объединений, не осуществляющих коммерческую деятельность.

Ранее, как сообщил Николай Статкевич, сумма аренды в долларовом эквиваленте составляла около \$80, а ныне увеличилась до \$800. Руководство БСДП пыталось опротестовать решение властей, однако, поскольку не было никакой надежды на справедливое реше-

ние суда, тяжбу было решено прекратить. Сам факт необоснованного повышения арендной платы, описи имущества и выселения из штаб-квартиры Николай Статкевич оценивает как продолжение давления властей на оппозицию и конкретно на БСДП. Как считает председатель БСДП,



Николай Статкевич

само давление властей приобретает «глупые, гротескные» формы.

## СОЦИУМ

## «НОВАЯ ИНИЦИАТИВА» ДЛЯ ОБДЕЛЕННЫХ ДЕТЕЙ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Накануне Международного дня защиты детей республиканское общественное объединение «Новая инициатива» провело пресс-конференцию, на которой обсуждались проблемы детей-инвалидов и детей-беспризорных в Беларуси.

Созданная в 1997 году организация разработала проект «Новая инициатива -- детям». Это -- программа адаптации детей-инвалидов к происходящим в Беларуси социально-культурным процессам. Первой акцией в рамках программы стало открытие в Минске клуба для детей-инвалидов на базе кафе «Зодчие». Смысл проекта, по словам его организаторов, заключается в том, чтобы выявить талантливых детей-инвалидов и помочь им развивать способности в области музыки, живописи, литературы. Планируется также создание международной театральной лаборатории детей-

инвалидов, жилищно-культурного центра, творческих мастерских, центров социально-психологической помощи беспризорным детям и детям-сиротам, организация системы благотворительных обедов для беспризорных детей, детей-инвалидов, детей из многодетных и малообеспеченных семей.

Президент «Новой инициативы» Елена Жерносекова отметила, что общество мало знает или не хочет знать о жизни и нуждах обделенных здоровьем детей, а государство из-за своей бедности вряд ли сможет оказать хотя бы материальную помощь (на-

пример, инвалид 3-й группы получает сегодня пенсию в размере BLR 150 тысяч), не говоря уже о социальной реабилитации. А между тем только в Минске живет около 3 тысяч семей, где есть дети-инвалиды. Пока «Новая инициатива» сумела объединить в своем клубе около 100 детей-инвалидов, однако сотрудники и добровольные помощники организации намерены охватить своей деятельностью всю территорию Беларуси. Планируется налаживать партнерские связи с подобными зарубежными организациями, а также искать средства для своей деятельности, которых пока очень и очень мало. Тем не менее руководители «Новой инициативы» уверены, что они решат эту проблему, и что она ни в коей мере не помешает осуществлению их проекта.

## ПОДРОБНОСТИ

## ВЫИГРЫВАЕТ ТОТ, КТО ДИКТУЕТ ПРАВИЛА ИГРЫ

АНДРЕЙ МАХОВСКИЙ

Трехсторонние переговоры между властью и оппозицией с участием представителей Евросоюза на прошлой неделе не состоялись из-за неготовности рабочей группы, представляющей интересы правительства. Тем не менее отвергать возможность примирения с Западом белорусская сторона пока не собирается. По заверениям официального Минска, переговоры все-таки состоятся, но прежде сторонам необходимо определить их условия.

Создание рабочей группы в составе девяти человек было одним из условий, которые Евросоюз выдвинул белорусскому правительству. В переговорах на паритетных началах должны принять участие три представителя Евросоюза, три депутата Верховного Совета 13-го созыва и три сотрудника Администрации президента. После длительных консультаций состав трех рабочих групп в принципе был определен. Представлять интересы Александра Лукашенко поначалу должны были заместитель главы администрации Иван Пашкевич, министр иностранных дел Иван Антонович и начальник ГУОПИ Михаил Подгайный. Днем начала переговоров был определен четверг 29 мая.

Впрочем, четкие условия переговоров не определены до сих пор. Несмотря на это, три представителя Евросоюза готовы были прибыть в Минск и уже на месте с участием всех сторон согласовать все спорные вопросы. К сожалению, таковых оказалось слишком много. Путь к компромиссу оказался чересчур тернистым.

Приезд представителей Евросоюза и сами переговоры были отложены в самый последний момент. 28 мая Иван Антонович отбыл с официальным визитом в Лиссабон. В качестве своей временной замены он предложил кандидатуру Нины Мазай, заместителя министра иностранных дел. С такой постановкой вопроса не согласились депутаты оппозиционного парламента. Памятуя о своем неудачном опыте общения и поиска путей компромисса с президентом, депутаты настаивали на соблюдении всех формальных договоренностей. Вести диалог с временными фигурами оп-

позиция отказалась. В разговоре с представителями власти экс-спикер Семен Шарецкий заявил, что либо Нина Мазай войдет в состав рабочей группы на постоянной основе, либо переговоры придется отложить. По мнению руководителей оппозиционного парламента, участие в диалоге временных представителей приведет к возникновению искусственных проблем в переговорном процессе, так как «всякий новый человек будет избегать принятия конкретных решений, ссылаясь на свою недостаточную компетентность».

Согласившись на переговоры, власти тем не менее с самого начала делали вид, что все это им совершенно не нужно. Вплоть до последнего момента официальный Минск к началу переговоров был просто не готов. Окончательный состав рабочей группы определился лишь к концу прошлой недели. Михаил Подгайный в ее состав не был включен, и его заменил заместитель главы администрации по правовым вопросам Александр Абрамович. Как заявил Иван Пашкевич, не до конца определен и состав рабочей группы от оппозиции. На следующий день, комментируя несостоявшиеся переговоры, Иван Пашкевич заявил, что согласие на переговоры нельзя рассматривать как проявление слабости власти. «Тот, кто чувствует за собой силу, должен учитывать и мнение слабых. Однако на компромисс и на уступки должны идти те, кто слабее», -- заявил он. По словам Ивана Пашкевича, власть готова к диалогу, но при этом «в рабочей группе должна быть представлена вся оппозиция. Мы хотим разговаривать и с коммунистами, и с Белорусским народным фронтом, и с теми партиями, которые якобы защищают президента. Именно в таком составе работа будет по-настоящему продуктивной и результативной».

Несколько большую оперативность и заинтересованность в диалоге проявила оппозиция. 28 мая на собрании депутатов Верховного Совета был принят регламент рабочей группы. Во время переговоров ее члены должны руководствоваться Конституцией 1994 года, а также решениями президиума Верховного Совета. Рабочая группа может вести переговоры только в рамках, определенных международными организациями и президиумом. Чтобы переговоры в очередной раз не провалились из-за некомпетентности их отдельных участников, при рабочей группе предполагается со-

здать постоянно действующий консультативный совет, в который войдут в том числе и представители БНФ.

По неофициальной информации из Администрации президента, переговоры все-таки начнутся на этой неделе. Правда, рассчитывать на сколь-нибудь существенный результат не приходится. Власть по-прежнему старательно делает вид, что ничего особенного не произошло. Иван Пашкевич называет грядущие переговоры не иначе как консультациями. Иван Антонович в неофициальной беседе с одним из депутатов Палаты представителей заявил, что результаты встреч в «этом дискуссионном клубе» не окажут влияния на политическую ситуацию в стране. Сам президент не раз уже подчеркивал, что согласие на переговоры не является проявлением его слабости. Как считает Михаил Подгайный, ближайшие переговоры будут носить лишь предварительный характер. На них стороны должны договориться об основополагающих принципах будущих консультаций.

Тем не менее даже на таких условиях переговоры все же необходимы и власти, и оппозиции. Сколько бы ни говорил Лукашенко о своей силе, его согласие вступить в прямой диалог со своими противниками расценивается как проявление слабости. Програв крупную на Востоке, президент Национального олимпийского комитета Беларуси должен добиться хотя бы видимости признания на Западе. И у оппозиционных политиков впервые со времени референдума есть шанс почти на равных участвовать в большой белорусской политике. Им есть, что выставить на грядущие политические торги. Понятно, что свою признанную Европой легитимность депутатам так или иначе придется продавать. Проблема в том, что цена продажи должна быть максимально высокой. А для этого парламентариям придется проявить максимум политического таланта, изворотливости и твердости. В конце концов, результаты торга вокруг белорусской независимости в Москве показали, что Лукашенко можно обыграть, причем достаточно легко. Главное, чтобы было желание выигрывать и не было желания подписывать сомнительного характера документы.

## Ваша уверенность в успехе – комфортная современная офисная мебель!

Сотни систем из Италии и Германии  
всевозможных цветовых гамм  
и комбинаций интерьера.

Тел. (017) 275-35-25,  
275-36-52

АСПЕКТ  
В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

### Одежда SECOND HAND от "HOLLAND HOUSE"

- прямые оптовые поставки из Европы и США;
  - большой выбор одежды;
  - приемлемые цены;
  - высокое качество.
- С июня регулярные поставки в Ригу: ОРИГИНАЛ из Швеции (Гетеборг) HOLLAND HOUSE Мы выполняем, что обещаем!

Для информации представительство в Латвии: т/ф. (0137) 37 66 44.



БЕЛАРУСЬ-НАТО

## СТОЮ НА ПОЛУСТАНОЧКЕ...

Юрий ДРАКОХРУСТ

Последствия интеграционной эпопеи 1997 года оказались для официального Минска вдвойне огорчительными. Во-первых, не только не удалось достичь сколько-нибудь серьезного успеха на «восточном направлении», но президент Лукашенко добавил еще и подставил, попавшись в «федеративную» ловушку. Раньше он по существу был неуязвим для пропагандистских нападков в глазах имперского электората России. Бьет дубинками националистов? — правильно делает. Не проводит реформы? — так мы от них и мучаемся. Хамит Западу? — так им и надо. Так или примерно так рассуждали очень многие россияне по поводу пресловутой «картинки» на ТВ.

Теперь появилась «дырочка». Не будем вдаваться в детали, которые никого не интересуют. Рассмотрим ситуацию с точки зрения обывденного сознания. Проклинал Беловежские соглашения и развал великой страны, обещал ее восстановить, а когда ему попросту восстановление предложили, вспомнил суверенитет с независимостью. Более того, сказал, что суверенитет отдать в принципе не против, но пусть скажут, когда выборы общего «царя». Значит, никакого рвения к славянскому братству не было и в помине, а только жажда власти.

Примитивно? А пропаганда и работает на примитивном уровне. К тому же независимость означает, что долги следует платить независимо от братства. У жестких требований платить по векселям теперь появляется солидное обоснование.

Теперь у белорусского лидера надежда на извечную посылку «русского медведя»: он спит себе, пока опасность не подступит к самой берлоге. А уж потом вскоплет, станет махать лапами, зарычит, отгонит непрошеного гостя — и снова на покой.

Но есть и еще одна неприятность, связанная с интеграционной страдой. В свое время в открытую говорилось, что союз Беларуси и России — ответ Москвы на расширение НАТО. Теперь выяснилось, что Минску в этом «ответе» была уготована весьма неблагоприятная роль. Когда надо было пугнуть партнера, минский «Минин и Пожарский» бряцал оружием и грозил супостату. Когда пришло время договариваться о чем-то реальном, о нем благополучно забыли, вдобавок взяв на себя «тяжелое бремя» отстаивания его интересов. Тех, которые посчитают нужным. На пресс-конференции после подписания хартии Россия-НАТО президент Лукашенко выглядел растерянным и обиженным. Проявилось это в серии весьма противоречивых за-

явлений: «Интересы Беларуси в переговорах России с НАТО не просматривались... Наши интересы так или иначе были учтены... Мы, как суверенная страна, ведем переговоры с НАТО... У нас такая же позиция, как у России... Россия дала нам гарантии безопасности».

А что делать? Позиция России трансформировалась постепенно в процессе переговоров, поэтому ее переход от антиналоговой риторики к соглашению выглядел вполне естественно. Но в устах Александра Лукашенко, который ни в каких переговорах не участвовал, заявление о том, что после Парижа все стало замечательно, выглядело бы просто нелепым. С другой стороны, нажимать на то, что интересы Беларуси учтены не были — лишний раз демонстрировать цену с такой помпой заключенного союза.

Особенно огорчительно в данном случае является то, что на исправление ситуации катастрофически нет времени. В пожарном порядке Совет безопасности принял индивидуальную программу участия Беларуси в натовском «Партнерстве ради мира» (PMP). Осведомленные источники сообщают, что программа предусматривает даже проведение на территории Беларуси учений с участием военных контингентов НАТО, правда, с обязательным участием российских подразделений.

Но все хорошо вовремя. Как известно, принципиальное решение о присоединении к РПР было принято несколько лет назад. Но отличие этого решения от индивидуальной программы такое же, как между заявлением о приеме на работу и подписанным трудовым договором. Другие страны, давным-давно подписав индивидуальную программу, проводили совместные маневры, учились укреплять, между прочим, свою оборону и безопасность. Минск тем временем сравнивал расши-

рение НАТО с гитлеровским нашествием. И получилось так, что индивидуальная программа для Беларуси поспела аккурат тогда, когда, собственно говоря, НАТО завершило РПР в его прежнем виде.

Еще более туманными выглядят перспективы заключения с НАТО отдельного соглашения о гарантиях безопасности, наподобие хартии Россия-НАТО и договора, который в ближайшее время подпишет с Североатлантическим альянсом Украина. Известно, что дважды на сей предмет заместитель министра иностранных дел г-н Мартынов беседовал с заместителем генерального секретаря НАТО. Сейчас переговоры идут на уровне посла Беларуси в Брюсселе г-на Лабунова. Не слишком впечатляюще.

Что и понятно. Немедленный переход от вербальной борьбы с «монстром НАТО» к желанию партнерствовать выглядит не слишком искренним.

А время идет. Решение мадридского саммита НАТО, на котором произойдет расширение альянса, создаст принципиально новую политическую ситуацию. Уже не будет речи о предварительных гарантиях безопасности, чего сумели добиться Россия и Украина. Разговор продолжится в принципиально новой ситуации и фактически с новым субъектом — с расширенным НАТО. Минску в очередной раз придется бежать за уходящим паровозом.

Но, как говорят англичане, «кто бежит, тот выигрывает во времени, но теряет в достоинстве». Поэтому, не рассчитывая особенно на Москву, приходится просить и украинского президента Кучму замолвить за Беларусь словечко «монстру».

Замолвить он, может, и замолвит, но во время встречи президентов стран Балтийско-Черноморской дуги в Таллине дуга эта плавно обогнула Беларусь.

В очередной раз подвело панславистское представление о мире, как об арене смертельной битвы Запада и Востока. Хотели ведь защитить «синеокою Беларусь» от вражьего нашествия. А выяснилось, что ситуация принципиально другая: поезда проходят мимо, и их пассажиры в полном соответствии с песенкой, не испытывают никакого желания ни «заглянуть в глазки» ни «подойти с лаской», ни «открывать клад, какого не видал». Спасибо, уже видали.

БЕЛАРУСЬ-РОССИЯ

## ТИХОЙ САПОЙ

Александр ФЕДУТА

Судя по всему, в последнее время президент Беларуси должен был-таки пересмотреть свое отношение к проблеме российско-белорусского братства. Чувство славянского единения отнюдь не отрицает разности интересов экономических. А стало быть и политических.

Разные люди живут в России. По-разному они относятся и к Беларуси. Едины в одном: в этой маленькой западной (по отношению к Москве и чуть было не ставшему во второй раз нашей столицей Смоленску) восточнославянской стране есть что взять, причем по дешевке.

Григорий Алексеевич Явлинский, видный российский экономист и вечный кандидат на пост кого-нибудь, подготовил, как известно, к минувшему обсуждению свой проект экономического договора. Договор изобличает опытную руку, хорошие мозги и верное понимание долгосрочных интересов России. Настолько верное, что один из ныне бывших членов белорусского правительства, прочитав упомянутый текст, только присвистнул: мол, реализуйся этот вариант — и нечего говорить об экономической независимости Беларуси. Ведь каждому Попандуподу в нашей стране ясно, что «у бабки золотого запаса ням». А как тогда быть, ежели голосование по экономическим — то бишь основополагающим! — вопросам предполагается именно согласно доле государства в золотом запасе Союза?

Борис Ефимович Немцов и Анатолий Борисович Чубайс, сибирские близнецы российских реформ, хотя именных документов по редакциям не рассылали, но четко выразили свою позицию. Какие-то такие союзы? Интеграция должна начинаться на микроуровне — то бишь на уровне предприятия, концерна, отрасли, региона... Естественно, поскольку это предполагает определенный обмен акциями между российской и белорусской сторонами, то остается лишь гадать, какой именно из сторон экономическая микроуровневая интеграция будет выгодна. И вот на эту тему четче всего высказался в частной беседе после недавнего визита в Минск Александр Яковлевич Лившиц: «Мы думали, что у вас, в Беларуси, политика.

А тут приезжай и бери, что хочешь!».

И берут. Схема уже отработана. Скупают акции у рабочих, месяцами не получающих полноценной зарплаты. Ласково улыбаются чиновникам, осознающим невозможность искать управы на московских гостей. Тихой сапой берут, что хотят. Благо отечественного бизнесмена наш первый президент удручил как чуждый его менталитету и «совковой» генетике класс, а немногочисленные, хотя и буйно радующиеся безнаказанности иваны ивановичи просто не в состоянии без посторонней помощи перевернуть всю страну.

Но россияне — в отличие от наших добрых белорусских «братцев-зайчиков» — народ ушлый и дошлый, через ваучеризацию и реструктуризацию прошедший. Они уже понимают, что рано или поздно любой экономический вопрос придется решать с политиками. С Лукашенко уже все решено: что мог — отдал. Нужно заботиться о будущем. Первый это понял все тот же г-н Явлинский, уронивший в белорусский огород «белоя» — яблок со своей яблоньки. ДемВЫБросовцы заключили негласный пакт о дружбе и сотрудничестве с ОПГ. С коммунистами и аграриями изначально все ясно: для них до сих пор Лапшин и Зюганов с Тулеевым — романтики-беспроблемники, живущие исключительно на членские взносы партий и скромную зарплату госслужащих, а не на отчисления от деятельности банков и бирж. Так что для московских политиков дружественные отношения с политиками минскими — надежные долгосрочные инвестиции.

То же касается и СМИ. Причем, в первую очередь, — негосударственных. Это для г-на Лукашенко они — враг номер один, а для россиян — будущее орудие давления. И если с электронными СМИ уже все относительно ясно (телевизионный эфир у нас больше забит Якубовичем (Леонидом), нежели Зимовским), то сегодня начинается скрытый раздел газет, благо, и делить-то особенно нечего. И хотя белорусы после победы демократии будут просто обязаны установить на своей Красной Площади монумент героям батальон за нашу и вашу свободу — гражданину Лацису и князю Познеру, — но самые демократические российские издания уже воспринимаются

нами как иностранные. Верят же — своим, влиятельным — только своим! Потому и пытаются уже сегодня раскупить немногих «тутэйшых» «клятые маски». На днях к владельцу контрольного пакета акций одной из влиятельных оппозиционных газет пришел некий посредник из негромкой московской фирмы и предложил солидную сумму за раскрученную торговую марку его издания. Тот, попыхивая сигаретой, поинтересовался — зачем? И получил вполне логичный и открытый ответ — для влияния. Не сейчас, так потом.

Показательно в этом отношении интервью, которое Леонид Гозман, советник Чубайса по белорусской проблематике, дал газете «Имя». Г-н Гозман даже не скрывает своего покровительственно-пренебрежительного отношения к белорусам: они, бедняжки, до того свою страну довели, что исчезли она завтра — мир и не заметит. А тогда на кой ляд огород вокруг «незалежнасці» городить? На кой и кому нужна вся эта мишура атрибутика с референдумами, конституциями, парламентами и президентами? Простите — с президентом? Кому нужна страна, не осознающая себя в ином качестве, нежели в качестве приживальца?

Россия тихой сапой вползает в чужой дом, на чужую кровать. Она большая, ей тесно у себя в доме: голова болтается без «брестской» подушки. Она не вторгается с кастетом и пистолетом — ей достаточно постепенного вытеснения из их же собственного дома белорусских властей при помощи договоров и соглашений. Лишь круглый идиот способен этого не увидеть. Потому что даже всенародно избранный лидер может считаться полновластным до тех пор, пока его действия не ограничены ничем иным, кроме законов его страны. А интересы Чубайса или Зюганова — это отнюдь не интересы Беларуси. Это час от часу становится все более очевидным. Предел проникновения на белорусское экономическое и политическое поле россиян — иностранцев! — несмотря ни на что — уже достигнут. Дальнейшее продвижение их на нашу территорию будет равнозначно глупости или предательству высшего политического руководства государства. После этого какому-нибудь будущему белорусскому политику останется лишь одно — сняв с пояса саблю, подойти к потупившему голову лицу, оное проникновение допустившему, и, проверяя отточность клинка, задать сакраментальный, хотя и слегка видоизмененный вопрос из «Тараса Бульбы»: «Ну что, батьку, помогли тебе твои москаль?». Хотя у Гоголя было что-то о ляхах. Ну да нам — один хрен.

## КТО ТАКОЙ СТУДЕБЕКЕР?

ДА, НАМ ПОКА НЕ УДАЛОСЬ ДОГНАТЬ И ПЕРЕГНАТЬ АМЕРИКУ

Зато японцы — догнали и обогнали на Mazda 626 и Америку и Европу. Скажете преувеличиваем? Ничуть!



MAZDA 626

## ТО ЛИ ДЕЛО MAZDA

Mazda 626 признан лучшим автомобилем настоящего десятилетия десятком авторитетнейших автомобильных изданий и ассоциаций Европы и США. Среди основных достоинств модели: **надежная подвеска и сверхширокая колея**, которые придают **повышенную устойчивость и безопасность** в любых дорожных и погодных условиях. **Сверхэкономичность и комфортность** при наименьших затратах. Эксперты немецкой ассоциации ADAC оценили Mazda 626 как **лучший по всем эксплуатационным и техническим характеристикам**. Это и первый по надежности автомобиль в своем классе — у Mazda зарегистрировано в 3 раза меньше поломок на 100 машин, чем у соперников.

P.S. Более 90 % владельцев Mazda 626 купили бы эту модель еще раз

Для тех, кто ценит преимущество быть впереди в сочетании с уверенной надежностью: MAZDA 626: 2,0i — 2,5i, гидроусилитель руля, центральный замок, электропакет, ABS, AIRBAG. Базовая модель 16800\$

ХОЛПИ

Продажа автомобилей  
Оригинальные запасные части  
Сервис

Минск, ул. Шаранговича, 1, тел. 017/259-58-73, 251-12-98, 259-00-85, факс 017/251 21 54. Тел. в Бресте 0162/20-09-49, 20-02-37. Тел. в Гродно 0152/44-35-48.



ПРОИЗВОДСТВО  
ОКОН  
И  
ДВЕРЕЙ

из ПВХ - профиля  
по немецкой технологии

Формируем пакет заказов

Позвоните нам и цены вас приятно удивят

тел.: (01773) 63425

г. Молодечно, ул. Б. Хмельницкого, 22, предприятие "Скорпион"



## БРАТСТВО ЗАКАНЧИВАЕТСЯ ТАМ, ГДЕ НАЧИНАЮТСЯ ДЕНЬГИ

АНДРЕЙ МАХОВСКИЙ

Однако утверждать, что новый союз не принес нашим странам совершенно ничего, вероятно, нельзя. Белорусские власти твердят о неких реальных экономических выгодах, которые должен принести союзный договор: якобы преграды на пути движения людей и капиталов теперь сняты и российские инвестиции золотым дождем оросят нашу «синиекую батьковщину». При этом все как-то забывают, что инвестиции -- это не благотворительная помощь, и за временные экономические выгоды часто приходится расплачиваться экономической независимостью страны.

## РОССИЯ -- БЕЛАРУСЬ: ТРАДИЦИИ И РЕАЛЬНОСТЬ

По итогам первого квартала 1997 года в общем товарообороте Беларуси торговля с Россией составляла более 50%. Правда, в целом «интеграционные страдания» белорусских и российских политиков на динамику торговых отношений двух стран повлияли мало. Как и в течение многих последних лет, Беларусь экспортировала из России нефть, газ, уголь, электроэнергию, синтетический каучук. В денежном выражении оборот двух стран составлял \$540 млн., по сравнению с прошлым годом он увеличился на 8%. Россия поставила Беларусь продукции на \$330 млн., а в ответ получила из Беларуси -- на \$206 млн. Торговое сальдо оставалось, таким образом, отрицательным и по сравнению с прошлым годом выросло почти в два раза не в пользу Беларуси.

Говоря проще, отрицательное торговое сальдо означает, что Беларусь много и безнадежно задолжала своему восточному соседу. Уже после прошлогоднего списания долгов наша задолженность за энергоносители выросла до \$220 млн. Александр Лукашенко, правда, на одном из заседаний парламента объявил, что российский долг в несколько раз выше, но это его заявление вызвало тихую истерику в российском посольстве. На следующий день один из сотрудников посольства потратил в парламенте полдня на более подробное выяснение источников такой огромной задолженности своей страны.

На самом же деле ситуация такова. На 1 февраля задолженность предприятий Беларуси перед Россией превышала 7 трлн. рублей. В общем объеме задолженности долги за газ составляют порядка 53%. Ничуть не лучше обстоят дела с расчетами за поставки нефти и иных энергоносителей, а задолжно и энергии вообще. Попытки списать долги или погасить их путем проведения взаимозачетов особого успеха не имели. Благодаря этому механизму сбыт белорусских тракторов, грузовых автомобилей и холодильников удалось увеличить в два-два с половиной раза, но решить проблему это, конечно, не помогло. Являясь крупнейшим торговым партнером Беларуси, Россия по-прежнему остается и крупнейшим нашим кредитором.

С этим основным кредитором белорусские власти потихоньку рассчитываются суверенитетом страны. Но этот не раз проданный и перепроданный товар постепенно становится все дешевле, а белорусские долги понемногу увеличиваются. Продавать приходится то, что имеет реальную цену. Власти Беларуси, на дух не пере-

нося бизнес отечественный, вынуждены мириться с тем, что российский бизнес постепенно распространяет свое влияние на ключевые сферы экономики страны. Конечно, время от времени продвижение российского капитала встречает естественное сопротивление, но остановить этот процесс власти Беларуси, похоже, не в силах.

Проникновение россиян на белорусский рынок осуществляется двумя путями. Крупный капитал идет к нам через государственные программы; мелкий и средний (по масштабам России) -- частным образом и иногда незаметно даже для самых бдительных инспекторов из Комитета государственного контроля.

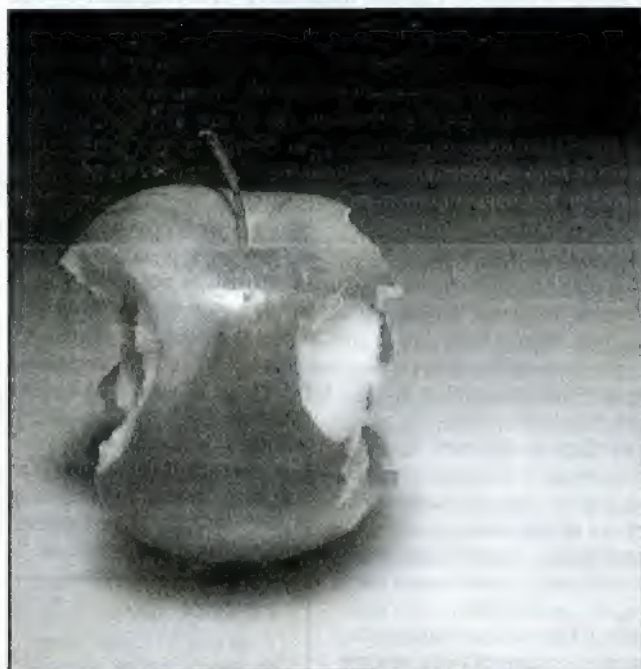
## НЕФТЬ ОСТАВЛЯЕТ ПЯТНА

Главная проблема для суверенной Беларуси всегда была связана с энергоносителями. Значительная часть белорусских государственных программ по сотрудничеству с Россией ориентирована на обеспечение бесперебойных поставок российских энергоносителей. И если относительно стабильные поставки газа до сих пор удавалось обеспечить за счет мер чисто политического характера, то с нефтью всегда было сложнее. Ее поставками занимались компании, пусть и связанные с российским правительством, но все же частные. В Беларуси они преследуют вполне конкретные интересы. Российских нефтяных гигантов привлекают крупные нефтеперерабатывающие предприятия -- новополоцкий завод «Нафтан» и Мозырский нефтеперерабатывающий завод.

Распределение сфер влияния в Беларуси прошло вполне мирно. Еще в 1994 году МНПЗ вошел в состав «Славнефти», 42,5% акций получила компания, а 42,7% -- белорусское правительство. На другом участке нефтепереработки и нефтепродуктов «осели» сразу две российские компании -- «ЛУКОЙЛ» и «ЮКОС». В декабре 1995 года они подписали с белорусским правительством соглашение, в соответствии с которым в будущем предполагалось провести акционирование завода «Нафтан». В обмен на нефтепоставки компании получили ряд льгот, главной из которых было право приобретать в первоочередном порядке валюту на МВБ. Не нужно объяснять, что те, кто этим правом обладал, в условиях валютного дефицита имели возможность получать сверхдоходы исключительно за счет разницы между официальными и реальными курсами.

Безоблачные отношения белорусского правительства и российских нефтяных компаний омрачились в начале нынешнего года. Произошло это по типичным для Беларуси причинам. Запасы валюты постепенно истощались, и даже на «первоочередников» ее стало не хватать. В определенный момент оказалось, что как бы скрупулезно ни выстраивалась очередь за валютой на бирже, обеспечить ею всех все равно не удастся. Все помнят, как в начале года российские компании резко сократили поставки нефтепродуктов. Возникла даже угроза остановки белорусских нефтеперерабатывающих заводов. «ЛУКОЙЛ» громкогласно объявил о том, что из-за невыполнения нашим правительством условий соглашения поставки нефти могут прекратиться вовсе. Напуганное правительство предоставило нефтя-

Обсуждение проекта очередного белорусско-российского союза на короткое время вызвало среди соседних народов всплеск взаимного интереса к делам друг друга. Однако единое государство сотворить не удалось, и заинтересованность быстро угасла. Забыв о Беларуси, россияне говорят теперь все больше о Чечне, о несобранных налогах и неизбежных изменениях в собственном правительстве. Белорусская политическая элита занята обсуждением подробностей споры двух редакторов государственных газет.



Кто не успел -- тот опоздал

никам новые льготы, но это не решило проблемы. Поставки нефти в страну в течение первых месяцев этого года неуклонно сокращались. За январь -- апрель белорусскими заводами было переработано лишь 3,7 млн. тонн нефти. Поставки на «Нафтан» сократились на 16% по сравнению с прошлым годом; поставки на МНПЗ -- на 26%. За апрель здесь было переработано лишь 820 тыс. тонн нефти, или 67% прошлогоднего объема.

В 20-х числах мая вновь возникла угроза остановки Мозырского завода. «Славнефть» сократила поставки почти в два раза, и нефти не хватало даже для технологического цикла. На этот раз из кризиса удалось выйти благодаря вмешательству на самом высоком уровне, но это не означает, что в следующий раз дела пойдут также успешно. Обещание Александра Лукашенко не допускать подобных срывов выглядит по меньшей мере лукавым. Белорусские власти сами создали ситуацию, выход из которой найти почти невозможно. Три крупнейшие российские компании прочно обосновались на белорусском рынке и, пока не утратив себя взаимной конкуренцией, заняты, по сути, шантажом белорусского правительства. Так, «ЛУКОЙЛ» и «ЮКОС» добиваются акционирования в свою пользу «Нафтана». Взамен компании обещают реконструировать предприятие. Белорусское правительство пока не соглашается на это, памятуя о печальном опыте работы «ЛУКОЙЛа», работавшего по этой же схеме в Литве и России. Там нефтеперерабатывающие заводы тоже акционировались, но реконструкцию на них никто не производил. Вместо этого «ЛУКОЙЛ» выматывал имеющиеся ресурсы предприятий, а полученные под реконструкцию льготы использовал в иных, более прибыльных сферах бизнеса.

Правда, в последнее время белорусское правительство вроде бы спохватилось и стало предпринимать некоторые меры для того, чтобы ограничить монополию ныне действующих фирм. В

начале мая компания «Транснефтепродукт» обратилась к белорусским властям с предложением о создании дочерней экспедиторской фирмы на основе гомельской нефтяной базы «Гомель-3». В свое время эта база была закрыта из-за чернобыльской аварии. Теперь ее предлагается расконсервировать. Говорится о том, что это позволит в случае острой необходимости покрыть дефицит нефтепродуктов.

## ЭТИ ДОРОГИЕ «БЕСПЛАТНЫЕ» РОССИЙСКИЕ КРЕДИТЫ

Впрочем, одной только нефтью взаимовыгодное сотрудничество Беларуси и России на государственном уровне не ограничивается. В последнее время в качестве панацеи от всех экономических бед рассматривается идея создания межгосударственных финансово-промышленных групп. Так, в марте возникла ФПГ «Точность». Предполагается, что ее участники будут заниматься разработкой и производством особо точного вооружения. В состав ФПГ войдут 16 российских, белорусских и украинских оборонных предприятий.

2 мая парламент ратифицировал соглашение о создании межгосударственной ФПГ «Гранат». В ее состав войдут 28 белорусских и российских предприятий, компаний и банков. ФПГ будет заниматься производством систем ПВО.

Много разговоров было вокруг предоставления Беларуси связанного кредита в 1 трлн. рублей. В свое время решение об этом было принято на заседании межпарламентской ассамблеи Сообщества. Кредит стал финансовой базой для создания ФПГ «БелРусАвто» по производству большегрузных автомобилей. В ее состав со стороны Беларуси вошли МАЗ, МЗКТ, БелАЗ и Могилевский моторный завод. Со стороны России -- АО «Автодизель», Тутаевский моторный завод, Ярославский завод топливной аппаратуры и Ярославский завод дизельной аппаратуры.

На первый взгляд, создание ФПГ

-- дело выгодное для всех сторон. Из России в Беларусь поставляются двигатели, в Россию идут белорусские автомобили. Но, как ни странно, белорусские производители отнеслись к этой идее достаточно сдержанно. Дело в том, что большинство перечисленных белорусских предприятий в последнее время больше ориентированы на двигатели западных фирм, покупать которые выгоднее. Российские заводы поняли, что они теряют даже белорусский рынок сбыта. Поэтому и возникла идея создания ФПГ -- они должны помочь крепче «привязать» белорусских автомобилестроителей к российским партнерам и получить бесплатные кредиты у своего правительства на развитие собственного производства. Около 150 млрд. рублей для выполнения этой программы российские производители двигателей уже получили.

## НЕВИДИМЫЕ ГЛАЗА

Российские предприятия, банки и компании, участвующие в реализации государственных программ, -- лишь верхушка айсберга. Реально оценить масштабы проникновения российского капитала на белорусский рынок почти невозможно. Объемы российских инвестиций и российского капитала не учитываются официальной статистикой и исключению практически не поддаются. Дело в том, что подписание многочисленных межгосударственных соглашений практически нивелировало различия между российским и белорусским бизнесом. В этом плане три союза (один таможенный и два политических) сыграли свою роль. Результатом стало то, что россияне сейчас ничем не отличаются от нас. Если для прихода в Беларусь западных инвестиций необходимо решение по крайней мере на уровне МВЭС, то российские капиталы проникают в нашу страну частным образом. Один из российских бизнесменов на вопрос о том, отличается ли его положение от положения белорусских бизнесменов, заявил, что особых отличий нет. Только взятки с россиянами берут крупнее и то лишь потому, что считают их богаче.

Впрочем, на самом деле все не так просто. По своему правовому положению россияне здесь, действительно, почти не отличаются от белорусов. Разница заключается в размерах капитала. Россияне намного богаче. На равных конкурировать с ними отечественные предприниматели не способны. Нормальное правительство в таких случаях предпринимает определенные меры по защите отечественного рынка. Белорусские власти не затрудняют себя даже отслеживанием масштабов проникновения в свою страну российского капитала. Приторговывая отечественную приватизацию, власти Беларуси словно нарочно сохранили предприятия для российских бизнесменов.

Таможенный союз убрал с этого пути все барьеры. Россияне в отличие от других иностранцев имеют право приобретать собственность в Беларуси не за валюту, а за белорусские рубли. Собственность (а это акции предприятий или целые предприятия) иногда покупается непосредственно российскими бизнесменами, а чаще это делается через подставных лиц в Беларуси. О том, кому на самом деле принадлежат многие акционированные и приватизированные предприятия, часто не знает ни государство, ни тру-

довые коллективы. Именно таким образом в нашу страну проникают российские «хозяева» со стриженными затылками охранников. При этом в Беларуси успешно применяются опробованные еще в России методы разгосударствления.

В начале мая «БДГ» писала о конфликте на мебельной фабрике имени Димитрова. Суть его в следующем. Фабрика провела акционирование. 21% акций был передан трудовому коллективу, 25% были предназначены для продажи населению. Этот пакет скупил небольшая группа неизвестных российских бизнесменов. Явившись на завод и предъявив свой пакет акций, россияне потребовали перевыборов руководства и изменения характера работы предприятия. Когда согласия на это они не получили, скупка акций продолжилась уже прямо на территории фабрики -- у ее работников. Руководство завода из-за отсутствия денег воспрепятствовать новоявленным владельцам не смогло. В результате у россиян, по некоторым данным, уже имеется контрольный пакет, и чем завершится конфликт -- неизвестно.

Кстати, в последнее время особый интерес для российского бизнеса представляет, как ни странно, переработка пищевых продуктов и, в частности, кондитерское производство. Наряду с водочным и нефтяным этот бизнес по-прежнему является высокорентабельным и быстроокупаемым. Народ может обходиться без мебели, новой одежды, машин, но без продуктов прожить невозможно. И если водочный и нефтяной бизнес давно поделены, то пищевая отрасль до сих пор оставалась в безраздельной собственности государства. Начавшееся в последнее время акционирование этих предприятий привлекло внимание среднего и даже мелкого российского бизнеса. Займаться о продовольственной безопасности, белорусское правительство недавно предприняло меры по ограничению акционирования, однако очевидно, что это может лишь на время задержать неизбежное продвижение российского капитала в «хлебную» отрасль.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

В последнее время в Беларуси любят употреблять термин «экономическая безопасность». Об этом часто говорит президент; этими словами охотно цитируют и те, кто непосредственно отвечает за безопасность страны. Однако всерьез о безопасности государства никто никогда не задумывался. Разрушая собственный бизнес, белорусские власти понемногу расчищали место для бизнеса российских. Закрывая выгодные, по собственному мнению, соглашения с тремя нефтяными компаниями, власти обеспечили создание в стране нефтяной монополии. Сегодня Беларусь оказалась перед фактом угрозы прекращения поставок нефти -- правительство вынуждено маневрировать и идти на уступки. Завтра может выясниться, что и какая-то другая отрасль экономики принадлежит двум-трем российским компаниям.

С подписанием нового союзного соглашения российский бизнес активизирует здесь свою деятельность. Это, безусловно, можно только приветствовать, если бы белорусские предприниматели были способны конкурировать с россиянами на равных.



ЧЕХИЯ

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ЧЕХИИ ПРИБЛИЖАЕТСЯ К НУЛЮ

Отдел международной информации «БДГ»

Чехия продолжает побеждать в борьбе с инфляцией, но достигает этого ценой дальнейшего замедления промышленной деятельности. Данные, опубликованные недавно Чешским статистическим управлением, стали еще одним свидетельством того, что чешской экономике, возможно, придется констатировать нулевой прирост в первом квартале этого года.

Темпы годовой инфляции снизились в апреле до 6,7%, что стало самым низким уровнем с начала перехода Чехии к рыночной экономике. Однако объемы промышленного производства подверглись в марте дальнейшему снижению на 2,5%, и это согласно статистическим данным привело к замедлению промышленной деятельности в первом квартале на 4,2%.

Официальные прогнозы экономического роста Чехии на этот год уже были пересмотрены в сторону понижения до 2,5%

(вдвое меньше первоначальных оценок). Чешская промышленность несет большие затраты на импорт инвестиционных технологий, но изо всех сил пытается превратить эту модернизацию в повышение производительности и увеличение экспорта, на который приходится почти половина ВВП страны.

По мнению аналитиков, последние статистические данные вряд ли говорят о том, что Чешский национальный банк снизит процентные ставки до третьего квартала этого года.

АНАЛИЗ

## ЕВРОПА И АМЕРИКА — ЛУЧШИЕ РЕГИОНЫ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Отдел международной информации «БДГ»

Согласно проведенному недавно исследованию Западная Европа и Северная Америка будут самыми благоприятными регионами мира для ведения бизнеса и осуществления инвестиций в течение ближайших пяти лет, в то время как привлекательность многих быстрорастущих азиатских экономик будет снижаться.

В данном обзоре, проведенном Economist Intelligence Unit, содержатся прогнозы, что Нидерланды к 2001 году займут место Гонконга в качестве страны, обладающей наиболее привлекательной средой для всестороннего ведения бизнеса, а Великобритания останется на великой второй позиции. Целью этого исследования, охватывающего 58 стран, является отражение основных критериев, используемых компаниями при выборе места расположения своих международных операций. Данный рейтинг основывается на статистической информации, результатах бизнес-обзоров и оценках политических и экономических условий.

ЕИУ допускает, что высокие налоги и негибкие рынки рабочей силы ставят бизнес в невыгодное положение во многих странах Западной Европы, но тем не менее прогнозирует, что в 2001 году семь из десяти наиболее привлекательных для ведения бизнеса стран будет приходиться на этот регион. По мнению ЕИУ, преимущества Западной Европы в других сферах (обширный рынок, современная инфраструктура, политическая стабильность) более чем компенсируют некоторые недостатки этого региона, которые, как ожидается, будут выправлены посредством более целенаправленной дерегуляции и реформирования.

Привлекательность Западной Европы для международного бизнеса поддерживается ведущей в мире ролью этого региона в качестве места размещения прямых иностранных инвестиций. И она

вряд ли уступит эту позицию в ближайшие пять лет.

Гонконг, по мнению ЕИУ, опустится в рейтинге на 14-е место, что отражает риск того, что Китай не сдержит в полной мере своих обещаний сохранить эту территорию стабильной и процветающей после перехода ее под юрисдикцию КНР в этом году. Гонконг будет продолжать сохранять многие принципы рыночной экономики, однако существуют опасения, что деловой микроклимат этой территории ухудшится из-за ослабления власти закона, политических трений, роста коррупции и вмешательства государства.

Как предполагает ЕИУ, к 2001 году Сингапур останется единственным представителем Азии в первой «десятке» данного рейтинга. Многие азиатские экономики будут переживать быстрый рост, однако перспективы этого региона выглядят весьма неопределенными. «Большинство стран Азии... могут столкнуться сейчас с большим количеством политических и культурных проблем, поскольку многие из них не имеют тех учреждений и той политической глубины, которые необходимы для решения новых задач», — считает ЕИУ. Эти проблемы могут стать помехой в деле дерегуляции рынков, особенно в таких странах, как Китай, Индонезия, Таиланд и Вьетнам.

По прогнозам ЕИУ, самого значительного подъема в рейтинге достигнут в течение ближайших пяти лет Бразилия, Италия и Швеция. А вот Гонконг, Колумбия и Новая Зеландия претерпят самое большое снижение.

ГЕОПОЛИТИКА

## «МОНСТР», С КОТОРЫМ ЛУЧШЕ ДОГОВОРИТЬСЯ

Виктор ДЕМИДОВ

В свое время белорусский президент обогатил зоологическую классификацию новым видом: «страшный монстр НАТО». Монстр, судя по всему, пресмыкающееся — очень уж он уверенно «подползает к границам синеглазкой Беларуси». Известная всему миру военно-политическая структура для жителей Беларуси является чем-то вроде локхесского чудовища — видели смутную фотографию, слышали ужасающие истории и боимся. Между тем уже через два года число государств — членов НАТО увеличится до 19, а Беларусь окажется страной, граничащей с этим военным блоком.

### «МОНСТР» АТЛАНТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Североатлантический договор был подписан в Вашингтоне 4 апреля 1949 года руководителями США, Великобритании, Бельгии, Франции, Нидерландов, Люксембурга, Канады, Италии, Португалии, Норвегии, Дании и Исландии. Новый блок сразу же оказался мощнейшей военной организацией в мире, что и предопределило дальнейший ход истории Европы. Основой договора стал пункт 5, согласно которому «в случае вооруженного нападения на одного или нескольких участников договора другие члены договора немедленно окажут помощь стране или странам, подвергшимся нападению, путем осуществления такого действия, которое они сочтут необходимым, включая применение вооруженной силы». Кстати, все виды атомного оружия, а также любые средства его доставки не включены в состав сил НАТО, не подчиняются общему командованию и остаются в национальном подчинении.

В 1952 году к договору присоединились Греция и Турция, в 1955 г. — ФРГ. Советский Союз не мог никак не реагировать на это — и в том же 1955 году была создана организация Варшавского договора.

Высшие органы Североатлантического альянса — сессии совета НАТО и Комитет военного планирования, создаваемые, как правило, два раза в год. Всю текущую работу и подготовку к заседаниям руководящих органов НАТО осуществляет Международный секретариат под руководством генерального секретаря.

Сегодня НАТО всячески стремится создать и укрепить имидж сугубо оборонительной организации, а временами даже выступает в несколько неприязненных дипломатической или гуманитарной ипостасях. Все страны НАТО сокращают численность вооруженных сил, заодно повышая мобильность и вооруженность оставшейся части армии. Параллельно в массовом порядке организуются многонациональные части быстрого развертывания.

### РАСШИРЕНИЕ И КАЛИБРЫ

Расширение НАТО представляет для сегодняшней России угрозу отнюдь не политическую: в Европе давно наступила разрядка, «холодная» война закончилась дружеским похлопыванием по плечам, а страны Центральной и Восточной Европы, даже если и не вступят в НАТО, все равно для России потеряны.

Дело в том, что Россия в случае расширения НАТО теряет рынок стрелкового вооружения. Знаменитый автомат Калашникова в его российском варианте оказывается никому не нужным в мире. Соответственно теряется и рынок боеприпасов. Развивающиеся страны Азии и Африки, сохраняя верность «Калашникову» (и то не от хорошей жизни), давно уже

перешли на закупки гораздо более дешевого АК китайского производства. Китайский вариант дешевле российского автомата раза в два, а говорить об ухудшении качества не приходится: конструкция АК такова, что сделать его некачественно просто невозможно. Боеприпасы также закупаются преимущественно китайские — они хоть и уступают российским по качеству, но гораздо дешевле. России остается рынок Восточной Европы, в свое время практически полностью вооруженной еще советской техникой. Именно его вскоре потеряет Россия: НАТОвские требования к стрелковому оружию кардинально отличаются от российских.

### СПРАВКА «БДГ»

В странах НАТО приняты следующие единые калибры патронов: 7,62х51 для пулеметов и 5,56х45 для личного стрелкового оружия и легкого оружия поддержки. Советские калибры: 7,62х39 (старый) и 5,45х39 (новый). Для сравнения: стандартный патрон НАТО пробивает с расстояния 90 м броневую пласт толщиной 6,5 мм, а пуля патрона автомата Калашникова оставляет только небольшую вмятину.

Если в советской армии первоочередное значение уделялось надежности и «живучести» оружия, то в армиях стран НАТО — эффективности. Пуля автомата Калашникова калибра 7,62 или 5,45 обладает гораздо меньшей способностью к пробиванию брони, чем пуля стандарта НАТО. Эту разницу хорошо почувствовали солдаты американской морской пехоты во время операции в Сомали. Пули повстанцев, выпущенные из АК-74 и АКМ, не брали обшивку американских джипов «Хаммер», тогда как пули из М-16 прошивали ее насквозь. Кроме того, «Калашников» хоть и обладает невероятной живучестью, но по таким показателям, как рассеивание при стрельбе или эффективность действия по цели, не дотягивает даже до американской М-16, не говоря уж о великобританских европейских STG-77, AUG и HK50 (Германия) или SA-80 (Великобритания).

Российские оружейники попытались исправить ситуацию, выпустив недавно новые модификации автомата Калашникова — АК101 и АК102 под патрон НАТО. Но покупателей эти модели вряд ли найдут: в самой России патроны калибра 5,56 НАТО массово не производятся, а западные производители боеприпасов продают их только тем, кто купил «настоящее» НАТОвское оружие.

«Перестроиться» придется также чешским и польским производителям оружия. Например, чешский пистолет-пулемет «Скорпион», до сих пор очень популярный среди террористов всего мира, не обладает соответствующей требованию НАТО эффективностью действия.

Впрочем, теряет Россия и восточноевропейский рынок тяжелых вооружений: у НАТО свои требования к танкам и боевым



самолетам, и российская техника в данном случае не подходит. Показателен пример, когда во время совместных маневров НАТО и Польши польские танки «Т-72» «вырубались» на полпути, когда их попытались заправить из НАТОвского заправщика: западное дизтопливо оказалось «несъедобным» для рассчитанных на солярку советских моторов. На тех же учениях несколько польских «МИГов» надолго замерли на германском военном аэродроме. Не то чтобы немецкий керосин пришелся им не по вкусу — просто горловины шлангов топливозаправщиков не подошли к клапанам топливных баков советских истребителей.

Но если ситуация на рынке тяжелых вооружений переменчива (да и китайцам здесь тяжелее конкурировать с Россией), то стрелковое оружие приносило российский производитель стабильный доход, которого они вскоре лишатся.

### РОССИЯ — НАТО: ДОГОВОРИЛИСЬ

Решение о расширении блока НАТО на Восток было принято лидерами стран альянса еще в начале 1994 года — после московского путча 1993 года и победы на последовавших думских выборах партий Жириновского и Зюганова. Тогда расширение рассматривалось и как мера безопасности для самого Запада на случай конфликта с «новой старой Россией», и как способ защиты молодых демократий в странах бывшего социалистического блока. Тогда же какие-то переговоры с Россией по поводу расширения никто не собирался. Но стабилизация российской внутривнутриполитической жизни и переизбрание Ельцина президентом подтолкнуло верхушку НАТО к переговорам. Было решено перейти от неофициальных консультаций России с ведущими членами альянса к прямым переговорам с самим блоком. Вести их уполномочили натовского генсека Хавьера Солану и главу российского внешнеполитического ведомства Евгения Примакова. Более тяжелых переговоров, по признанию дипломатов, они еще не вели. Впрочем, результат вполне оправдал усилия.

Основа политического раздела договора «Россия-НАТО» — учреждение совместного совета. Фактически создается коллективный орган для регулярного обсуждения на высшем военном и дипломатическом уровне основных проблем европейской безопасности. При этом Россия хоть и не получает желанного права вето на решения НАТО, но имеет возможность «категорически возразить» прямо в Брюсселе, что заставит дипломатов обеих сторон искать пути достижения консенсуса вместо уже привычного

обмена колкостями. Если «друг Борис» вдруг начнет серьезно конфликтовать с «паном Гавелом», то «другу Биллу» придется из кожи вон лезть, чтобы проблема была решена в рамках совместного совета. Иначе все договоренности пойдут прахом. Кроме того, заявление Бориса Ельцина о снятии ракет с боевого дежурства вынуждает членов НАТО рано или поздно сделать не менее впечатляющий (хотя бы внешне) шаг навстречу российским интересам.

### СОДЕРЖАНИЕ

Полное название подписанного в Париже документа — «Основное полагательное соглашение о взаимных отношениях, сотрудничестве и безопасности между НАТО и Российской Федерацией».

В преамбуле документа говорится о том, что заключение подобного договора стало возможным благодаря разрядке во всем мире и повышению безопасности в Европе, а также масштабным изменениям в России и в странах НАТО. Все это позволило сторонам больше не рассматривать друг друга в качестве противников.

В разделе 1 излагаются принципы, регулирующие взаимоотношения России и НАТО. В частности, подтверждается «верность принципам», заложенным в Уставе ООН и в Хельсинкском заключительном акте ОБСЕ. Кроме того, стороны обязались решать споры мирными средствами.

В разделе 2 речь идет о создании «постоянного совместного совета НАТО — Россия». Подробно описаны строение, функции и права этой структуры.

Раздел 3 определяет круг проблем, которые будут решаться совместным советом. В списке — предотвращение этнических, религиозных и территориальных конфликтов, проведение операций по поддержанию мира, предотвращение распространения оружия массового уничтожения, обмен информацией о политике в сфере безопасности и обороны.

Раздел 4 — «военный». В нем освещены будущие взаимоотношения России и НАТО с точки зрения военных. Так, например, НАТО подтверждает, что не имеет намерений, планов или необходимости развертывать ядерные вооружения на территории новых членов блока. Кроме того, НАТО обещает, что в будущем станет укреплять свою оборону не за счет введения воинских контингентов и военной техники на территорию новых членов, а за счет развития «оперативной совместности, интеграции и потенциала для предоставления поддержки». Но военной инфраструктурой, размещенной на территории новых стран-участниц, альянс будет пользоваться по собственному усмотрению.

Зато штабы участников договора теперь будут иметь постоянную «горячую линию» для ведения переговоров и координации совместных действий. Для этого при штабах сторон будут созданы специальные миссии связи.

В документе отдельно оговорено, что Россия не будет иметь права вето в альянсе, а подписанный акт не окажет влияния на процесс расширения НАТО. Кроме того, Россия согласилась с тем, что «двери альянса останутся открытыми для всех европейских стран, недавно вступивших на путь демократии».

### САМЫЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ СТРАНЫ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

	1992-1996		1997-2001	
	места	общее количество оценок	места	общее количество оценок
Гонконг	8,69	14	8,15	-13
Великобритания	8,53	2	8,72	0
Нидерланды	8,45	1	8,78	2
Сингапур	8,40	4	8,49	0
Канада	8,25	3	8,53	2
США	8,23	5	8,45	1
Германия	7,92	7	8,39	3



БАНКОВСКОЕ ДЕЛО: ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

# САМЫЙ БИРЖЕВОЙ ИЗ БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ

Игорь ВОРОБЬЕВ

В последнее время в банковских кругах все чаще появляется информация о переделе сфер влияния, всевозможных структурных перестройках и кадровых перестановках. Не избежал перемен и «Белорусский биржевой банк». На вопросы «БДГ» отвечает заместитель директора АКБ «Белорусский биржевой банк» Леонид Шатон.

## О РЕОРГАНИЗАЦИИ

— В последнее время в руководстве «Белорусского биржевого банка» произошли важные кадровые перестановки. С чем связаны изменения в структуре управления банка и кто займет руководящие посты в «БББ»?

— Проблема реорганизации управления, повышения качества работы управляющих банка и его менеджеров возникла еще год назад. Последние два года «Белорусский биржевой банк» медленно, но уверенно поднимался с 25 на 7 место в рейтинге белорусских банков. Сегодня он фактически является одним из крупнейших негосударственных коммерческих банков. Соответственно значительно увеличился и объем проводимых операций. Поэтому управлять банком по-старому стало невозможно.

Именно в этом году возникли благоприятные условия для полной реорганизации управления банка. Реформа осуществлялась по известным и принятым во всем мире схемам. В банке образованы три основных слоя, составляющих «горизонталь» управления. Задача front office — общение с клиентурой банка. Back office и бухгалтерия отвечают соответственно за учет договоров и платежей. Сектор обслуживания рынков — за привлечение и размещение ресурсов, продажу и покупку ценных бумаг.

С 1 июня за работу каждого из этих секторов будет нести ответственность один или два заместителя директора банка. Такие люди, как я, являющиеся одновременно и заместителями директора, и учредителями банка, перешли на представительский уровень управления. Это обусловлено тем, что нагрузка на членов правления существенно возросла и оперативные вопросы решать мы уже не можем. В нашу обязанность будет входить конкретное и квалифицированное решение стратегических вопросов, таких как инвестиции, подбор кадров для банка, система безопасности и другие проблемы. Следует отметить, что в «Белорусском биржевом банке» менеджмент — это дирекция банка, а правление бан-

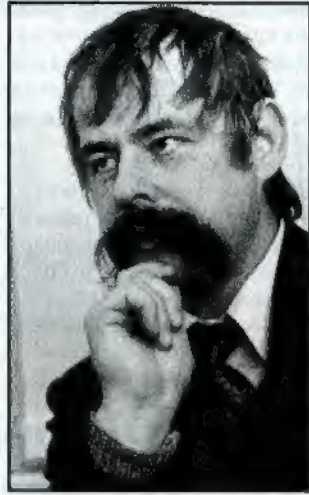
ка представляют его акционеры.

Произошли существенные перемены и в «вертикали» управления. Теперь правлению будут подчиняться служба безопасности и аудиторская служба банка. Это две структуры, которые позволяют предоставить объективную картину акционерам банка и контролировать ситуацию. Правлению подчиняется директор и его первый заместитель. Они работают непосредственно со своими заместителями и реализуют оперативные решения, необходимые для проведения общей стратегии, намеченной правлением банка.

При правлении банка существуют две структуры: ресурсный и кредитный комитеты. Они будут принимать решения об изменении структуры инвестиционных портфелей, о выдаче крупных кредитов и об оценке кредитоспособности заемщика.

Можно отметить, что органы управления банка очень «помолодели». Двое из выдвинутых на должности заместителей директора достаточно молоды. Динамизм сегодняшней ситуации обуславливает необходимость принятия множества оперативных решений, и люди, которым уже под пятьдесят, просто устают и иногда не способны интенсивно работать. Так, работу front office будет курировать Андрей Киреев. До этого назначения он занимал должность директора филиала банка. Решение о переводе его на работу в головной офис обусловлено достижениями этого подразделения банка, его реальными прибылями. Ранее занимавший этот пост Дмитрий Святых переведен на менее «напряженную» должность. Он будет курировать административно-хозяйственную деятельность в банке, вопросы, связанные с капитальным строительством нашего офиса.

Оставляет желать лучшего и управление филиальной сети банка. С 1 июня этот пост займет Ирина Гузовская. Ранее она работала в головном банке и готовилась вступить в должность заместителя главного бухгалтера. Однако с 1 числа она назначена руководителем филиальной сети банка.



Руководство банка постоянно поддерживает телефонный контакт с директором банка Геннадием Капустиним, уехавшим в январе на учебу в Лондон. Стало известно, что у него появилась возможность продолжить учебу. Но банку нужен директор здесь, в Минске. Мы предложили Геннадию Капустину решить, будет ли он после учебы продолжать карьеру на Западе либо займет любую должность, которую пожелает, в нашем банке. Однако нужно учесть, что каждые полгода менять директора мы не намерены, поэтому в банк приглашен новый директор.

Предварительно велись переговоры с Павлом Диком, бывшим министром финансов Беларуси. Он нам подходит по многим параметрам, и, наверное, именно его мы будем рекомендовать на аттестацию в Национальный банк. Капустин же может занять должность заместителя либо заняться проектами банка в растущих секторах финансового рынка. Я бы хотел подчеркнуть, что у нас нет конфликта с директором банка. Решение акционеров полностью удовлетворит и нас, и его. Через службу безопасности банка мы оповестили и наших партнеров, и коммерческие банки о запланированных кадровых переменах.

## О РОЛИ ЛИЧНОСТИ

— Почему выбор акционеров «Белорусского биржевого банка» пал именно на Павла Дика?

— Предварительно мы детально проанализировали, каким должен быть директор такого банка, как «Белорусский биржевой банк». Решение принималось с учетом того, что в банке есть первый заместитель директора, который должен осуществлять большую часть оперативного контроля и управления банком. Банк вырос, и, по большому счету, как у

многих банков Беларуси, у нас возникает проблема: куда вложить деньги? Практически закрылся российский рынок, на котором мы очень много работали. Белорусский рынок ГКО давно отыграл свое, а рынок корпоративных ценных бумаг сейчас находится не в том состоянии, чтобы инвестировать в него свои средства. Для того чтобы осуществлять серьезные инвестиционные проекты, нужен контакт с зарубежными компаниями, финансовыми организациями и банками, особенно с такими, как Европейский банк реконструкции и развития. Необходимо общение с министерствами и ведомствами, которым нужны деньги и которые за последние два года встали на ноги. Я уверен, позитивные сдвиги в экономике есть, и сегодня это требует финансовой «подпитки». Иностранцами инвестициями Беларусь пока не изоблажена. Необходимо наладить контакт с государственными предприятиями и организациями. Директор банка должен успешно решать все эти различные и достаточно сложные задачи. Он не должен быть новичком в финансовой сфере и его должны хорошо знать во властных структурах. Это — два главных критерия при выборе директора.

Отмечу, что у нас было несколько кандидатур. Но, к сожалению, возникают большие проблемы, когда приглашается человек из государственной структуры. Да, сегодня банк представляет собой довольно престижное место работы, и уговаривать человека перейти к нам на работу не приходится. Но параллельно появляется другая проблема: возникают подозрения в лоббировании банком собственных интересов с нанесением ущерба государственному управлению. Поэтому мы не рисковали брать «действующего» человека.

Павел Дик по известным причинам оказался не у дел в государственных структурах, и мы решили, что сотрудничество с ним возможно. На должность председателя правления банка мы выдвинули бывшего вице-премьера Беларуси Владимира Евтуха. Он приглашен не случайно. Сотрудничество с ним продолжается уже два года, и фактически под его руководством осуществлен выпуск первого в Беларуси муниципального займа — Минского городского займа. На мой взгляд, для банка это оптимальное решение.

— Как отреагировали на это приглашение сам Павел Дик, Национальный банк и крупнейшие акционеры?

— Павел Дик согласился с предложением правления «БББ». Предварительно мы ознакомили его со всей интересующей информацией о банке. Наверное, он проводил и личное исследование. Неофициальное одобрение руководства Национального банка получил председатель правления банка, который встречался с Геннадием Алейниковым. Кроме того, Павел Дик перед тем как дать согласие, также встречался с руководством Нацбанка и получил определенное одобрение. Наши крупные акционеры также не против назначения Павла Дика на должность директора банка. Принцип работы

на любой должности в нашем банке таков: мы никому не даем «индულгенцию» на всю жизнь. Мы как акционеры постоянно будем наблюдать за деятельностью дирекции. По крайней мере, сегодня банк сохраняет нейтралитет по отношению к политике, государственному управлению и коммерческим структурам. Никто не может упрекнуть нас в лоббировании какой-либо должности в банке. В определенном смысле незаменимых людей нет. С директором будет заключен контракт, и он будет расторгнут, если акционеры заметят, что банку со стороны руководителя любого ранга нанесен какой-либо ущерб. Мы честно и открыто предупредили Павла Дика о том, что если в его работе будут замечены существенные недостатки, ему придется занять ту должность, с которой он будет справляться.

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

— Будет ли со сменой руководства изменена и стратегия банка?

— К сожалению, стратегия банка определяется не кадрами, а объективной ситуацией на рынке. Стратегия выработана независимо от управления. Ближайшие планы на текущий год — завершение строительства собственного офиса, внедрение новой операционной банковской системы. Основная причина, по которой банк не расширяет свою филиальную сеть, — неудовлетворительная работа компьютерной системы «Мебиус», которая не обеспечивает безопасности работы с филиалами. Новая операционная сеть позволит расширить филиальную структуру банка и наладить более контролируемое управление финансами. Что касается «внешних» нововведений, то планируется распространение опыта муниципальных займов на другие сферы (метрополитен, свободные экономические зоны), расширение темы жилищного строительства и более масштабная работа по кредитным карточкам. Ситуация на рынке и название банка просто обязывают развивать рынок ценных бумаг в Беларуси. Определенные наработки в этой области нами уже сделаны, но они пока не внедрены. Совместно с фондовой биржей нами разработана торговая и депозитарная система, на подписании — договор с Национальным банком о сотрудничестве в области вторичного обращения ГКО. Руководство банка планирует расширение рынка кредитов, предоставляемых как государственным, так и негосударственным предприятиям. Сегодня очень мала доля кредитов в активе банка. Мы намерены довести ее до 50%. Иначе банк просто не выживет.

Хочу отметить, что кто бы ни возглавил банк, он будет обязан развивать именно эти направления, так как решение правления в «БББ» обсуждению не подлежит.

**"YOUR BRIDGE TO THE WEST"**  
Американская юридическая фирма  
**WHITE & ASSOCIATES**  
Высококвалифицированный американский юрист в г. Минске с 4.06.97 г. по 7.06.97 г.  
Контактный тел.: (017) 221 02 67  
Бесплатные консультации:  
— ИММИГРАЦИЯ В США  
для инвесторов, бизнесменов и лиц с выданными способностями  
— ИММИГРАЦИЯ В КАНАДУ  
— ПОКУПКА БИЗНЕСА В США  
Тел.: (095) 246 4842, тел./факс: (095) 246 1432

## НОВОСТИ

### ПОД ПАТРОНАЖЕМ ВЫСОКИХ УЧРЕДИТЕЛЕЙ

ОТДЕЛ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ «БДГ»

Как уже сообщала «БДГ», 14 мая на заседании совета директоров Национального банка Беларуси зарегистрирован «Белорусский банк развития».

Из осведомленных источников стало известно, что Национальный банк уже внес в уставный фонд банка \$2 млн. и BLR 30 млрд. Общий объем средств, которые планируется получить в результате объявленной подписки, составляет BLR 250 млрд. Кроме Национального банка, акционерами «Белорусского банка развития», являются правительство Беларуси и «Белвнешэкономбанк».

### СПРАВКА «БДГ»

На 1 апреля собственный капитал «Белинвестбанка» составил ECU 2,9 млн., уставный фонд — ECU 2,5 млн.

### НАЦБАНК ОБЕСПОКОЕН: РЫНОК ПЕРЕПОЛНЕН «НАЛИЧКОЙ»

ОТДЕЛ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ «БДГ»

28 мая состоялось очередное заседание правления Национального банка Беларуси. Из информированных источников стало известно, что совещание носило рабочий характер. Большинство рассматриваемых на нем вопросов были текущими — в основном обсуждались дополнения в различные инструкции Нацбанка.

Заслуживает внимания дискуссия о необходимости более грамотной организации обращения наличной белорусской валюты. Национальный банк обеспокоен внушительным удельным весом наличной валюты в совокупной денежной массе. Поэтому он намерен создать условия для сокращения наличных денег в обращении. Напомним, что на 1 апреля удельный вес «налички» в совокупной денежной массе составил 20,3%.

Для более широкого использования в расчетах безналичных платежей готовятся положения о сберегательных сертификатах. На совете директоров положительно решен вопрос о расширении использования в расчетах банковских пластиковых карточек. Параллельно Национальный банк намерен начать активную работу по увеличению притока вкладов граждан в банки Беларуси. С этой целью планируется появлять на банки путем установления некоторых экономических нормативов.

**строительное предприятие ГОРО-МН**

1. Подвесные потолки Armstrong в комплекте	
Totora/Cortega 600x1200	- 10,3 \$/м²
Totora/Cortega 600x600	- 11,2 \$/м²
Prima Casa/Line Fastened 90RH	- 11,6 \$/м²
Prima Dura/Adria Board 90RH	- 14,2 \$/м²
Prima Dura/Microlook 90RH	- 18,9 \$/м²
Кроме этого более 10 других видов со склада в Минске	
2. Светильники потолочные	
для ламп галогеновых	- от 4,2 \$
для ламп накаливания	- от 3,9 \$
люминесцентные	- 4,9 \$
3. Гипсокартонные системы KNAUF	
панель GKB 12,5x1200x3000	- 3,4 \$/м²
панель GKB 12,5x1200x2600	- 3,6 \$/м²
панель GKB (алюгостойкая)	
12,5x1200x3000	- 4,95 \$/м²
профиль UD 30	- 0,6 \$/м
профиль CD 60/27	- 0,9 \$/м
профиль UW 50	- 0,9 \$/м
профиль CW 50	- 1,1 \$/м
шпателька UNIFLOTT	- 1,7 \$/кг
шпателька BOARD FINISH	- 0,7 \$/кг
клей PERLIFIX	- 0,5 \$/кг
4. Ковровые покрытия Shaw (США)	
Lockout Base	- 4,9 \$/м²
Panadax	- 6,3 \$/м²
Vetrolux	- 8,0 \$/м²
Tenacious	- 9,9 \$/м²
Palomax	- 17,5 \$/м²
5. ПВХ-покрытия Armstrong	
плитка 900x300 RHINOEX	- 8,9 \$/м²
плитка 900x300 RHINOEX	
плитка 900x300 RHINOEX	
RHINOCONTRACT INTERIOR	- 12,9 \$/м²

Цены розничные. Спрашивайте отовые скидки.

Тел./Факс: (017) 226-43-12, 227-41-38, 227-25-05



## ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

## ПЛОДЫ ВЛИЯНИЯ НАЦБАНКА

ОТДЕЛ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ «БДГ»

За прошедшую неделю на Межбанковской валютной бирже курс американского доллара поднялся на 10 пунктов и достиг отметки 26730 BLR/\$. Политика Национального банка Беларуси, направленная на изъятие денежных ресурсов с рынка, приносит свои плоды. У коммерческих банков просто нет свободных денежных средств для того, чтобы выставить их на покупку иностранной валюты. Еще некоторое время жесткая политика Национального банка по регулированию денежной массы будет оправдывать себя.

В течение недели на МВБ состоялось, как обычно, пять торговых сессий по доллару США. В отличие от предыдущей недели недельный объем биржевых торгов сократился на 43% и составил лишь \$ 8203 тыс.

Практически не изменились котировки доллара на межбанковском валютном рынке. В среду они несколько выросли, до 33000 BLR/\$, но уже к пятнице вернулись к ставшему в последнее время привычным уровню -- 31900-32200 BLR/\$.

Со 2 июня Нацбанк Беларуси установил официальный курс белорусского рубля в размере 26730 BLR/\$.

Итогом пятидневных торговых сессий по немецкой марке стал курс 15720 BLR/DEM. Торговый брутто-оборот вырос на 28,2%

и составил DEM 1953 тыс. Это потребовало от банков отвлечения BLR 30,7 млрд. по средневзвешенному курсу.

На внебиржевом рынке марка стоила BLR 18750-18932. Со 2 июня официальный курс марки составил 15720,76 BLR/DEM.

Курс российского рубля остался на прежней отметке -- 4,6 BLR/RUR. Недельный объем биржевых торгов по этой валюте несколько снизился. За анализируемый период брутто-оборот составил RUR 20,9 млрд., что почти на 16,7% меньше показателя предыдущей недели.

На внебиржевом рынке российский рубль котировался в пределах 5,529-5,583 BLR/RUR. На начало следующей недели установлен официальный курс 4,6 BLR/RUR.

## БЮЛЛЕТЕНЬ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

ИТОГИ ТОРГОВ ПО ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ 30.05.97

Дата	Спрос (лот)	Предл. (лот)	Объем (лот)	Курс	Кол-во банков
<b>РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ (лот = 100000 RUR)</b>					
26.05.97	55148	55148	55148	4.6000	15
27.05.97	16702	16702	16702	4.6000	12
28.05.97	57928	57928	57928	4.6000	11
29.05.97	53986	53986	53986	4.6000	13
30.05.97	24948	24948	24948	4.6000	13
***	208712	208712	208712	4.6000000000	13
<b>УКР. ГРИВНА (лот = 1000 UAH)</b>					
26.05.97	134	401	214	18250.0000	10
27.05.97	322	224	370	18350.0000	11
28.05.97	262	1376	263	17900.0000	10
29.05.97	332	1249	422	17400.0000	12
30.05.97	239	436	289	17300.0000	11
***	1289	3686	1558	17840.000000	11
<b>ДОЛЛАР США (лот = 1000 USD)</b>					
26.05.97	1523	991	991	26730.0000	14
27.05.97	2379	2379	2379	26730.0000	13
28.05.97	1317	1317	1317	26730.0000	12
29.05.97	1687	1687	1687	26730.0000	15
30.05.97	1811	1811	1811	26730.0000	11
***	8735	8203	8203	26730.000000	13
<b>НЕМЕЦКАЯ МАРКА (лот = 1000 DEM)</b>					
26.05.97	859	528	528	15850.0000	9
27.05.97	91	372	372	15750.0000	9
28.05.97	22	238	238	15680.0000	7
29.05.97	269	269	269	15680.0000	8
30.05.97	661	546	546	15720.0000	9
***	1902	1953	1953	15736.000000	8
<b>АВСТРАЛИЙСКИЙ ШИЛЛИНГ (лот = 1000 ATS)</b>					
30.05.97	107	107	107	2229.0000	1
***	107	107	107	2229.00000000	1

\*\*\* - суммы, спроса, предложения и объема торгов средние; курс и число участников

СЛУЖБА ИНФОРМАЦИИ МВБ тел. 29-26-50, факс 29-25-56

## НОВОСТИ

## ПРОЕКТ ПОД ГАРАНТИЮ ВСЕМИРНОГО БАНКА

Всемирный банк принял решение о предоставлении своих гарантий в размере \$ 200 млн. под кредиты 14 коммерческих банков, которые профинансируют уникальный международный проект с участием России, Украины, США и Норвегии по строительству плавучей океанской платформы для запуска космических спутников.

Она будет находиться вблизи экватора в Тихом океане в 1,5 тыс. км к югу от Гавайских островов и позволит резко удешевить коммерческие запуски спутников связи на геостационарные орбиты. «Гарантии банка позволят России и Украине воспользо-

ваться преимуществами своей экспертизы в аэрокосмической области и дадут возможность продемонстрировать себя в качестве деловых партнеров», -- заявил в четверг вице-президент Все-

мирного банка Йоханнес Линн. Он подчеркнул, что проект позволит обеспечить занятость 30 тыс. высококвалифицированных рабочих и инженеров на авиакосмических предприятиях в России и Украине. В проекте, который гарантирует экспорт высоких российских технологий на сумму в \$2 млрд., участвуют российская корпорация «Энергия», американский концерн «Боинг», украинское объединение «Южное» и норвежская компания

«Квайернер маритайм». Гарантии Всемирного банка направлены на защиту от политических рисков и распространяются только на те инвестиции, которые будут сделаны коммерческими банками на территории этих стран. Ожидается, что проект «морского запуска» расширит взаимодействие российских и украинских аэрокосмических предприятий и позволит получить коммерческий эффект от уникальных технологических разработок.

## «МОСБИЗНЕСБАНК» ПОЛУЧАЕТ \$ 80-МИЛЛИОННУЮ ССУДУ

Финансовый дом London Forfaiting одобрил \$ 80-миллионную ссуду для «Мосбизнесбанка», одного из крупнейших коммерческих банков России.

Это соглашение стало последним в ряду синдицированных ссуд, предоставленных компанией Lon-

don Forfaiting, которая таким образом удовлетворяет потребности российских фирм, пытающихся привлечь

западный капитал, используя желание инвесторов расширить свое присутствие в этом регионе.

Компания London Forfaiting, имеющая давние отношения с Восточной Европой через свое торгово-финансовое подразде-

ление, уже предоставила краткосрочные кредиты нескольким российским банкам, включая «Токбанк», «Межкомбанк» и «Российский Кредит», а также некоторым крупным корпорациям, таким как «Газпром».

## ДЕНЬГИ В БАНКЕ

На конец марта в Литве четыре лица держали в банках более 1 миллиона литов. В литовских банках они держат в среднем по 2,76 млн. литов.

Это показало впервые проведенное Банком Литвы и Статистическим департаментом изучение остатков вкладов населения, результаты которого в минувший четверг опубликовал БЛ.

Трое жителей Литвы держали

миллионные вклады в литах, один -- в иностранной валюте. В литах на трех счетах было в среднем по 2,86 млн. литов, в валюте -- 2,48 млн. литов.

Кроме того, в банках жители Литвы имели 8 счетов на сумму от полумиллиона до одного миллиона литов. На трех та-

ких счетах в литах находилось в среднем по 750 тысяч литов, а на пяти валютных счетах -- по 718 тысяч литов.

Почти пятая часть всех вкладов населения были мелкими -- в среднем по 29 литов.

По сообщениям информационных агентств

## РЫНОК МЕЖБАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

## КОГДА НАЦБАНК МОЖЕТ, НО НЕ ХОЧЕТ

ОТДЕЛ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ «БДГ»

Всю прошедшую неделю денежный рынок Беларуси ощущал последствия кризиса рынка межбанковского кредитования, разразившегося 22-23 мая. Поиски выхода из него оказались трудными, и даже крупные коммерческие банки -- основные операторы рынка МБК -- всю неделю ощущали потребность в ресурсах.

В начале недели котировки достигали максимального значения. Это объяснялось двумя основными причинами. С одной стороны, банкам необходимо было возвращать немалые суммы в Национальный банк. Эти средства они привлекали во время острой нехватки ресурсов, связанной с выплатой налогов субъектами хозяйствования. Другой причиной стал дефицит ресурсов, связанный с участием банков в аукционе по размещению ГКО 58-го выпуска, который был проведен 27 мая.

В связи с этим присутствия на рынке продавцов кредитных ресурсов фактически не ощущалось. А те банки, которые все-таки выходили на рынок для размещения, поднимали ставки до максимума,

разрешенного Национальным банком, и даже умудрялись превышать его. Ситуация на рынке в течение операционного времени была очень напряженной. Создавалось впечатление, что кто-то из крупных банков преднамеренно «держит» платежи. Средств на корреспондентских счетах банков не было, и многие коммерческие банки в этих условиях полностью останавливали свои активные операции на межбанковском рынке ресурсов, включая вторичный рынок государственных ценных бумаг. Единственным выходом было приостановление платежей или пролонгация сделок по привлечению ресурсов Национального банка.

Ситуация несколько измени-

лась к середине недели. Банки, выполнив обязательства перед Нацбанком, ждали стабилизации ситуации на рынке. Однако вопреки ожиданиям дилеров ведущих банков этого не произошло.

В течение недели котировки межбанковского рынка держались на высоком уровне (50-70%). И только в конце операционного дня, когда по результатам работы у некоторых банков появились ресурсы, ставки на свободные ресурсы немного снижались. Такая ситуация сохранялась до 30 мая.

Последний день рабочей недели, который совпал с окончанием месяца, вынудил банки регулировать свои активные и пассивные статьи баланса, чтобы привести показатели деятельности в соответствие с нормативами Национального банка. Многие банки вновь приостановили свои активные операции на рынке межбанковского кредита. Дефицит денежных ресурсов вновь стал причиной поднятия ставок, и ситуа-

ция опять накалилась.

Вторичный рынок ГКО также всю неделю был неустойчив. Прямая связь между рынком МБК и рынком ГКО обусловила достижение очень высоких значений котировками по операциям РЕПО. Так, дилерами выставались котировки до 200%. Свою роль в углублении кризиса сыграл Нацбанк вместе с одним или двумя крупнейшими коммерческими банками, которые не приложили усилий для того, чтобы исправить ситуацию. Так, более активная работа Национального банка на вторичном рынке, позволяющая первичным инвесторам получать кредит на значительный срок под залог государственных облигаций, возможно, пополнила бы рынок денежными ресурсами и снизила бы ажиотажный спрос на них. Но этого не произошло. Есть все основания считать, что такая политика главного банка является вполне осознанной и в конечном счете нацелена на уменьшение денежной массы.

## Диалог - Оптима

1. ПОКУПКА -- ПРОДАЖА БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ ЗА РОССИЙСКИЕ РУБЛИ И ДРУГУЮ ВАЛЮТУ  
тел. (095) 330 32 50
2. ИНВЕСТИРОВАНИЕ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ  
тел. (095) 330 32 52
3. ПРОПЛАТЫ КОНТРАКТОВ В БЛИЖНЕМ И ДАЛЬНЕМ ЗАРУБЕЖЬЕ ЗА БЕЛОРУССКИЕ РУБЛИ  
тел. (095) 330 79 44
4. ОТКРЫТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ С РУБЛЕВЫМ И ВАЛЮТНЫМ СЧЕТОМ  
тел. (095) 203 12 57, 335 00 44
5. ОТКРЫТИЕ МУЛЬТИВАЛЮТНЫХ СЧЕТОВ БЕЛОРУССКИМ ПРЕДПРИЯТИЯМ  
тел. (095) 330 79 22, 203 46 66



крупнейший белорусский производитель предлагает качество:

- Черепица цементно-песчаная
- Сухие строительные смеси
- Оконные и дверные блоки
- Изделия из ячеистого бетона
- Гашеная и негашеная известь

технологии и оборудование ведущих европейских фирм: «Eisenmann», «Hebel», «Weinig», «Partek Concrete Engineering Ltd.»

## ОТДЕЛ СБЫТА:

МНС (017) 295-75-25, 295-75-26  
ФАКС 295-75-96, 295-75-97  
ЧЕТЬ (01773) 9-03-48, 9-91-38, 9-95-92, 9-02-24, 9-02-16, 9-93-75, 9-02-17  
ПМЕМЬ (0232) 57-02-10  
ГРАДЫ (0152) 39-99-22

## НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД, ОБЫЧНЫЙ ДОМ ...





## Правда одна — жажда твоя

### Мировые рынки: кофейный «апокалипсис»

Состоявшаяся в Лондоне по инициативе Международной организации кофе (в ее состав входят 16 ведущих производителей и 62 государства-импортера) чрезвычайная конференция оправдала самые худшие опасения потребителей: члены Ассоциации стран-производителей кофе приняли решение сохранить экспор-

тажности — летом 1977 года котировки составляли 2,79 \$/фунт. 19—20 мая цены несколько снизились, т.е., во-первых, биржевые игроки «стригли купоны», а, во-вторых, на трейдеров произвело впечатление решение Ассоциации стран-производителей кофе создать некий неприкосновенный запас зеленых зерен «для борьбы с биржевыми спекулянтами». Непонятно только, зачем экспортерам понадоби-

ождение заморозков в Бразилии. Позже, накануне празднования Дня поминовения в США — 26 мая, биржи впали в спячку. 27 и 28 мая котировки продолжили свой рост. Так, 28 мая фунт арабики с поставкой в июле стоил \$2,96.

Ситуация с робустой (сырье для растворимого кофе) не так драматична. И тем не менее на LIFFE этот кофе также довольно резко поднялся в цене. 28 мая тонна робусты котировалась по рекордной цене в \$2260, что почти на 8% дороже, чем в предыдущий день.

Вопрос о том, до какого уровня возможно «восхождение» цен, остается открытым. Заметим только, что месяц назад на открытии ежегодной конференции Ассоциации стран-производителей кофе ее исполнительный директор Тед Лингг заявил, что цены — слишком низкие и доходы хозяйств, выращивающих этот продукт, не обеспечивают стабильности поставок. Правда, если под стабильностью поставок г-н Лингг подразумевает расширение круга производителей за счет, например, Меллельского картеля, которому имеет дело с кофе станет более выгодно, чем с кокаином, то ценам еще расти и расти...

### СНГ: заметки «с будна»

С 1 июля в России вступает в силу указ президента о новых правилах розничной торговли спиртным. С этого дня «жидкость» от 12% и выше запрещается продавать в ларьках, киосках и т.д., не оборудованных торговыми залами, а также на мелкооптовых рынках. Российские СМИ уже назвали это нововведение борьбой с ветряными мельницами, а вот вице-премьер Борис Немцов возлагает на указ большие надежды, т.е., по его мнению, 80% своего товара российские бутлегеры реализуют именно через «комки» и рынки.

Возможно, что принятие такого документа и в самом деле нанесет удар по незаконной торговле водкой. А вот рынок пива достаточно безболезненно пережил вступление в силу (1 мая) положения об обязательной русификации товарной маркировки. Эксперты объясняют отсутствие сбоев в поставках тем, что на рынке действуют практически только дилеры и официальные поставщики, которым относительно просто согласовать с производителем русифицированную этикетку. Тем не менее на протяжении мая отме-

чалось некоторое сокращение ассортимента импортного пива при том, что доля зарубежных поставок в общем объеме предложения практически не изменилась — примерно 40% (что не удивительно: Россия производит лишь 12 л пива на человека, а май — период традиционного повышения спроса).

Отрадно отметить, что в этих условиях в различных российских рейтингах появились хорошо знакомые нам «Лев», «Крыница», «Старожитное», «Бурштын Беларусь». Компания «Славянское пиво» даже намерена продвигать торговые марки минского завода «Крыница» на правах официального представителя.

На украинском рынке пива зарубежные поставщики, наоборот, чувствуют себя достаточно неудобно. Дело в том, что Кабинет министров этой страны в январе принял документ об установлении минимальных цен на импортное пиво и сигареты. И хотя планка цен, определенная данным приказом, а также принятым позже порядком исчисления этих самых минимальных цен, воспринимается всеми как нереально высокая, пересмотреть свое решение украинские власти не торопятся. Если продавцы сигарет решили просто не обращать внимания на данные документы (в ходе недавней проверки выяснилось: дешевле, чем предписано, товар реализуют 23.000 субъектов хозяйствования), то рынок импортного пива пребывает в состоянии, похожем на летаргический сон. На долю импорта приходится менее 20% предложений, что значительно ниже уровня прошлого года.

Несколько слов о динамике цен на спиртные напитки в нашей стране. В отличие от водки, ежемесячные подорожания которой на 10—15%, похоже, становятся традицией, цены на импортное вино достигли уровня «выше крыши». Осознание этого факта стало мотивом для снижения минимальной торговой надбавки с 50% до 30%. Собственно, о том, что проблема снижения товарооборота возникает, специалисты предупреждали еще накануне введения 50%-го минимума. Однако тогда к их аргументам «наверху» не прислушались, т.е. в минуты озабоченности состоянием бюджета чиновники почему-то всегда забывают, что простая арифметика здесь не годится.

Юрий ХОВРОВ

## Сначала ешь, потом лечишься, заодно бросаешь курить

Чикагская компания Information Resources Inc. опубликовала данные о том, какие потребительские товары жители США чаще всего покупали в 1996 году. Обнародованный список наводит на интересные размышления.

В прошлом году жители Соединенных Штатов по большей части тратили свои деньги не на самую полезную для здоровья еду и на лекарства, способные решить возникшие после потребления таких продуктов проблемы.

В список наиболее популярных потребительских товаров входят полуфабрикат пиццы, картофельные чипсы, а также 3 средства от несварения желудка, изжоги и тому подобных радостей. Детям больше всего покупают памперсы — это тоже товар, связанный с процессом пищеварения. Завода американского населения о своем здоровье проявила не только в потреблении 3 противокислотных патентованных лекарственных средств, но и в невероятной популярности жевательной резинки Nicorette, помогающей избавиться от вредной и яростно осуждаемой общественностью США привычки к табаку.

Возможно, что антитабачной жвачке будет в ближайшее время нанесен мощный удар. Американцы, желающие бросить курить, получили в подарок новое средство. Совет по контролю за качеством медикаментов и продуктов питания США (FDA) на днях утвердил первый бездымный никотиновый ингалятор Nicotrol. Он позволяет втягивать никотин через пластмассовую трубочку. За каждый вдох из ингалятора в организм

попадает в 10 раз меньше никотина, чем из сигареты. Кроме того, в ингаляторе нет вредных токсинов и смол, содержащихся в сигаретах. По заверению производителей — концерна Pharmacia-Upjohn Inc., ингалятор может избавить от вредной привычки за 3 месяца.

По данным статистики, в настоящий момент 46 млн жителей США курят, из них 3/4 жалуются на то, что хотели бы бросить, да никак не получается. Если желание бросить курить можно рассматривать не только как страсть к оздоровлению, но и как моду (за последние годы, по некоторым данным, от никотиновой зависимости избавился чуть ли не каждый 5-й гражданин США), то другая полезная для здоровья мода сходит на нет. Речь идет о борьбе с лишним жиром в продуктах питания. Как удалось выяснить той же фирме Information Resources Inc., только 17,7% жителей страны сидят на диете из продуктов lowfat (т.е. с низким содержанием жира), остальные же совершенно не заботятся о количестве холестерина, поступающего в организм за завтраком, обедом и ужином.

В чем нельзя упрекнуть жителей США, так это в антипатриотизме. Из 10 самых популярных потребительских товаров подавляющее большинство — американского производства.

По материалам  
«Коммерсанта-Daily»

### САМЫЕ ПРОДАВАЕМЫЕ В США ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ

Место	Торговая марка	Вид товара
1	Luvs Stretch	памперсы
2	Scott 1000	бумажные изделия
3	Pepcid AC	лекарственное средство
4	Nicorette	жевательная резинка для бросающих курить
5	Baked Lays	картофельные чипсы
6	Pampers Premium	памперсы
7	Tagamet HB/200	лекарственное средство
8	Bounty Medleys	шоколад
9	DiGiorno	пицца
10	Zantac 75	лекарственное средство

Приглашаем на конкурсной основе  
**обозревателей**  
по различным тематикам  
потребительского рынка.  
Тел. 226-96-78



тную квоту на будущий урожай на уровне 53,55 млн мешков. Таким образом, дефицит этого продукта на мировом рынке будет ощущаться не только до осени, но и позднее. Судя по обстановке на биржах накануне конференции, трейдеры ожидали чего-то подобного.

Если еще пару месяцев назад цены 1994 года — примерно 2,5 \$/фунт (тогда бразильский урожай арабики был уничтожен заморозками) — казались экспертам недостижимыми, то уже 13 мая стало ясно: рекорд 3-летней давности не устоял. На торгах CSCE котировки майских фьючерсов достигли уровня 2,61 \$/фунт, и на этом их рост не прекратился. Через два дня фунт арабики стоил уже \$2,77, причем в ходе торгов зафиксировано повторение абсолютного рекорда 20-летней

лось с ними бороться, если и те и другие «играют на повышение», а создать запас, достаточный для дестабилизации рынка, в нынешних условиях невозможно. Дело в том, что запасы кофе на биржевых складах и у перерабатывающих компаний находятся на катастрофически низком уровне. Кроме того, многие страны-экспортеры (например, Колумбия) уже практически исчерпали все свои резервы. Разве что это заявление — свидетельство того, что страны-производители опасаются выхода рынка из-под контроля и оставляют себе дополнительный рычаг воздействия. (Гипотетический сценарий: постепенный рост котировок привлекает такое количество краткосрочных инвестиций, что биржа начинает функционировать как финансовая пирамида, а кофейные фьючерсы превращаются в некое подобие акций «МММ». Такой поворот событий был бы крайне невыгоден в первую очередь тем, кто имеет дело с реальным товаром, т.е. катастрофически снизится потребление кофе.)

21—22 мая после оглашения экспортных квот на новый урожай котировки снова взлетели вверх. Цена фунта кофе с поставкой в июле достигла \$2,64. Страсти подогревало и

**Intellect БЭСТ**  
Автоматизация бухгалтерского учета, складской и торговой деятельности  
г. Минск, ул. Казинца, 2-312; тел. 224-57-84  
Летняя скидка — 11%



## ■ ТЕНДЕНЦИИ

## Мода диктует аскетизм

Как говорят дизайнеры, современная мебель имеет неопределенный стиль. Они подразумевают под этим, конечно, различные перемены, т.е. модерн 60-х годов. Его аскетизм известен: прямые линии, строгие формы, отсутствие даже намека на украшения, зато функциональность — на высоте. Тем не менее авторы последних вариантов офисных гарнитуров приходят к выводу, что и «рабочему» интерьеру нужны теплота и домашний уют. Как этого добиваются? Прежде всего за счет использования (хотя бы для отделки) натурального дерева «теплых» цветов. Скажем, цвет охры для фасада мебели и натурального покрытия сделает рабочий кабинет гораздо уютнее, чем серо-стальной. Светлая поверхность стола всегда приятнее глазу, чем черная, хотя, конечно, менее практична.

К числу последних достижений относится многовариантная мебель. Например, мебель, предлагаемая для конференц-зала, ценится за возможность различной компоновки рабочих поверхностей. За счет вклинивания дополнительных секций столы то вытягиваются в длину, что удобно для проведения презентаций, тренингов, то укорачиваются, большая поверхность принимает форму квадрата и превращается в стол для деловых переговоров.

При обеспечении комфорта не

Ведущие фирмы рекомендуют для каждого сотрудника, работающего на компьютере, использовать комбинацию из 2 столов: письменного и компьютерного. Стол для аппара-

## ГИД

## Где заказать мебель для офиса и материалы для производства мебели

Фирма *Timons Plus* приглашает посетить новый салон офисной мебели. Здесь в широком ассортименте представлена мебель производства Италии, Польши, Беларуси, а также эксклюзивные канцелярские товары из Германии. Мебель

## ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ



**ЖДЕМ ВАС ПО  
НОВОМУ АДРЕСУ**

- Минск, Логойский тракт, 20  
тел./факс (017) 265-14-25
- Минск, пр. Ф.Скорины, 131/1  
магазин «КНИГИ»  
тел./факс (017) 264-43-88

## TIMONS PLUS

**INTER  
FORM** СП "ИНТЕРФОРМА"  
т/ф (017) 262-0012  
факс (017) 232-5705  
телефон (017) 268-32-93

**ДСП, ДВП ламинированные (55 расцветок)**

**ДВП** кашированная собственного производства  
(г. Борисов)

**ПОСТФОРМИНГ:** плиты для столешниц, подоконников, барных стоек... (40 расцветок)

- искусственный шпон для каширования
- панель отделочная под вагонку
- кромочная лента
- оказывает услуги по раскрою ДСП, ДВП
- изготавливает мебельные элементы



## ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

<b>Фирма</b>	<b>Ассортимент</b>	<b>Страна-производитель</b>	<b>Покрытие</b>	<b>Цвет</b>	<b>Цена, \$</b>	<b>Телефон</b>	<b>Примечание</b>
<b>АЙВОРИ</b>	прилавки, витрины, кассовые кабины	Беларусь	алюминиевый профиль, металл, полимерное	по желанию	7	226-4429 220-9466	индивидуальное проектирование; доставка, установка
 <b>KODANOR</b>  ул. Калиновского, 21	универсальная система стеклянных кубов: прилавки, горки, витрины	Беларусь	зеркальное, матовое, прозрачное	зеркало, черный кофе, прозрачное стекло	от 60	255-6168 265-3892	дизайн; доставка, установка
	универсальная система сталеных труб: вешала, стулажи, полочки		полимерное	по желанию	от 100		
	прилавков, горки		ламипат	чёрный, белый, серый			
	женские манекены (торсы)		пластик	чёрный, белый	8		
<b>МЕАКОР</b>	глизные прилавки  остекленные прилавки  горки	Беларусь	ламипат, кшированное	Белый, чёрный, мрамор, под дерево	от 100	232-7768 268-3791	собственное производство

РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ: Т/Ф 226-96-78. ПЕЙДЖЕР 278-11-01 (АБОНЕНТ № 2768). ЦЕНА ОДНОЙ СТРОКИ – 200.000 РУБ.



## ЭКОБЕЗОПАСНОСТЬ

# Мы хотим, чтобы вы жили

Насморк, кашель, опухшие глаза, зудящая сыпь, головная боль. Столкнувшись с этими малоприятными симптомами, мы нередко легкомысленно отмахиваемся -- ничего, пройдет. И действительно, иногда очень быстро проходит. Может, вы иногда замечали, что сыпь или приступы удушья вдруг разом исчезают, стоит лишь покинуть помещение, в котором у вас появились эти болезненные признаки? В этом случае напрашивается вывод: в комнате есть вещество, вызывающее эти симптомы.

К сожалению, формула «мой дом -- моя крепость» часто теряет смысл, когда речь идет о веществах с вредным воздействием. Недавние исследования показали, что содержание вредных веществ в воздухе жилых помещений порой значительно выше, чем на улицах даже самых неблагоприятных с экологической точки зрения районов города.

И в этом нет ничего удивительного: из огромного числа строительных и отделочных материалов, выпускаемых сегодня отечественной и зарубежной промышленностью, примерно 25% из них содержат ал-

лергены. Но выявить их в химическом «коктейле», приготовленном стараниями строителей, производителей мебели, красок и декоративных тканей, простому потребителю практически невозможно. А когда появляются первые симптомы ухудшения самочувствия, приходится лишь разводить руками, признавая неопровержимый факт: причина болезни -- собственная квартира.

Чтобы этого не случилось, для любого строительства и ремонта лучше всего использовать натуральные (кирпич, дерево, оргалит и др.) или экологически чистые материалы.

Не стоит увлекаться различными пленками. Несмотря на то, что пленки с виду очень красивы и эстетичны, у них есть один существенный недостаток -- они «не дышат». То же самое касается и бетона -- в полностью закрытых домах из бетонных плит, как правило, очень низкая влажность. Это сказывается прежде всего на состоянии ваших слизистых -- они пересыхают. Поэтому тем, кто живет в таких домах, следует развести побольше растений, поставить аквариум или использовать какие-то другие увлажнители воздуха. Усугубить положение может привычка держать окна закрытыми. Довольно непросто бывает

подобрать теплозвукоизоляционные материалы. У нас широко используются минераловатные плиты, но их нужно уметь выбрать. Надо помнить, что теплоизоляцию на базе стекловолокна нельзя применять в тех местах, где она могла бы соприкасаться с атмосферой помещений. Самыми безвредными считаются минераловатные прошивочные маты, которые не содержат синтетических связующих. В прочие плиты вводятся смолы, содержащие формальдегид, который затем может выделяться в воздух. Чем жестче плита, тем больше в ней смол, а значит, интенсивнее выделение формальдегида, метанола, аммиака.

Формальдегид используют также в производстве древесно-стружечных плит, из которых делается большая часть современной мебели. Но при соблюдении необходимых мер (облицовка всех фронтонов и кромок пленкой или шпоном, закрытие всех отверстий) испарения формальдегида можно свести к минимуму.

Особое внимание следует обратить на свойства растворителей, красок и лаков. Каждый год на рынке появляются все новые продукты такого рода. Многие из этих материалов опасны, поскольку вызывают заболевания кожи и легких. Поэтому не спешите использовать в строительстве ксилол, ацетон, метанол, а также краски, в состав которых входят свинец, цинк и титан.

Фирма «Филипп» предлагает широкий ассортимент строительных и отделочных материалов для внешней и внутренней отделки производства США, Канады, Швеции по очень привлекательным ценам.

— сайдинг — стеновые и потолочные панели из ПВХ; — стеновые панели (1,22 x 2,44 м) для внутренней отделки интерьеров (офисы, кабинеты, жилые комнаты), а также влагостойкие (под плитку) с гладкой текстурой (ванные, туалетные комнаты, кухни); — алюминиевые системы водостока; — металлочерепицу (пластизол, полиэстер); — профнастил; — мягкую кровлю; — двери межкомнатные; — метизные изделия (гвозди, саморезы и т.д.); — систему «Пенетрон», обеспечивающую защиту бетона от воды, агрессивных сред, низких температур.

Поставка материалов со склада в Минске. В зависимости от объема заказа предлагается гибкая система скидок.

Приглашаем к сотрудничеству региональных представителей, строительные организации.

«Филипп» г. Минск, ул. Кропоткина, 89-35; т/ф. 234-86-30, 234-92-18

## ДЛЯ ТЕХ, КТО СТРОИТ

# Краска в горошек компании Soframap

Кроме привычных, однотонных, в мире существуют краски, позволяющие придавать стенам многоцветный крапчатый рисунок. Одна из них производится во Франции и называется *Coraline* (Коралин).

*Coraline* -- это многоцветная нетоксичная краска на основе стирол-акрилатной эмульсии, которая удовлетворяет все ваши требования к декорированию. Краска получена путем смешения монохроматических масс, состав которых таков, что они никогда не растворяются полностью одна в другой. Таким образом, их можно распылять более или менее тонко для достижения различных эффектов, например цветовой растяжки.

*Coraline* может использоваться в закрытых помещениях, жилых или общественных, таких как гостиницы, ванные, детские комнаты, кухни, залы ресторанов, офисы, магазины, банки, клиники, медицинские кабинеты, дома престарелых, школы, лестничные клетки, вестибюли.

Основные характеристики краски следующие:

- истинно чистый экологический продукт;
- позволяет размещаться в закрытых помещениях уже через несколько часов после нанесения;
- наносится в один слой распылителем;
- моется водой и растворителями;
- позволяет подложке «дышать»;
- высыхая, делает поверхность гладкой, не притягивает пыль;
- не истирается, на поверхности не остается царапин, со временем не теряет цвет;
- может покрываться всеми типами отделочных лаков, а также любой другой краской;
- наносится на любые предварительно подготовленные подложки: цемент, гипс, дерево, металл, пластмассу, стекло и т.д. При нанесении на поверхности со слабым сцеплением (стекло, керамика) рекомендуется покрыть ее слоем лака.

В фирме «Юнибуд» по-прежнему имеется в продаже

фасадная краска повышенной стойкости *Exterlit Losange* фирмы *Soframap* на новом связующем из синтетической лиолированной смолы, разработанной фирмой *Good Year*. *Exterlit Losange* удачно сочетает в себе лучшие свойства красок, применявшихся до сих пор, а по некоторым показателям превосходит их. Основные преимущества -- высокие показатели водо- и морозостойкости, лапрооницаемости, адгезии.

Получить более подробную информацию о материалах компании *Soframap* и ознакомиться с образцами покрытий вы сможете, посетив офис и салон розничной торговли фирмы «Юнибуд».



г. Минск, пр. Партизанский, 14-215а; тел.: 249-80-17, 249-51-90, пейджер 263-58-37 (абонент № 427); салон розничной торговли: тел. 249-92-40

**ОБЛИЦОВОЧНАЯ ПЛИТКА**  
**САНТЕХНИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ**  
г. Минск, ул. Воронянского, 11/1 (магазин «Павильон»)  
тел. 224-21-77

т/ф: 266-06-99  
269-12-15  
266-04-01

товар сертифицирован

**ЖАЛЮЗИ**  
**РОЛЛЕТЫ**  
**МАРКИЗЫ**  
**РАДИАТОРЫ CALIDOR**  
**ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

**ПУЗВОЛТЕ СЕБЕ НЕМНОГО КОМФОРТА**

**ИЗГОТОВИМ И УСТАНОВИМ В КОРОТКИЕ СРОКИ**


ОКНА, БАЛКОННЫЕ ДВЕРИ, ОФИСНЫЕ ПЕРЕГОРОДКИ ИЗ ПЛАСТИКА канадские материалы и технология

ПРОТИВОМОСКИТНЫЕ СЕТКИ ДЛЯ ЛЮБЫХ ОКОН

г. Минск, ул. Кирова, 14  
т/ф (017) 227-76-73  
тел. (017) 227-24-72

ТАКИМИ ОКНАМИ ПОЛЬЗУЕТСЯ ВСЯ АМЕРИКА

## ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕРЬЕРА

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Цена	Примечание	Телефон
 АРНИКА-СЕРВИС	плитка (300 видов)	Испания, Италия, Польша	от \$14	доставка, предлагаются эксклюзивные образцы	
	двери (шпон - более 20 пород древесины)	Филиппины, Испания	от \$350	любой размер, в комплекте фурнитура, установка	233-0225
	окна из дерева (любые цвета)	Германия	от \$350		
ВДД представительство ОАО «Гомельстекло» в г. Минске	оконное стекло (4, 5, 6 мм)	Беларусь	60 000 70 000 120 000 руб./кв.м		250 8996
ДАГМА	стеновые панели Vox (0,1 x 6,0 м)	Польша	от 7,95 \$/кв.м	впервые на белорусском рынке - волокнистая плитка, скидки строительным организациям	236-1230
	подвесные потолки	Германия	от 11 \$/кв.м		
	пластиковые панели Decouplink (0,25 x 2,70 м)	Бельгия	от 10 \$/кв.м		
	винилсколка	Индия	от 4 \$/кв.м		
ФИЛИПП	стеновые и потолочные панели (сайдинг) из ПВХ	Канада	от 8 \$/кв.м	склад	234 8630 234 9218
	водосточные желоба, трубы из алюминия	США	от 4,53 \$/п.м		
	стеновые панели (1,22 x 2,44 м)				

## ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАПОЛЬНЫХ ПОКРЫТИЙ

Фирма	Наименование покрытия	Страна-производитель	Толщина покрытия, мм	Ширина рулона, см	Цена	Телефон
ГОРО	ковровое	США	5-20	366	от 4,9 \$/кв.м	226-0312 227-6138 227-2505
	рулонное ПВХ-покрытие Armstrong	Швеция	2	160, 200	от 12,9 \$/кв.м	
	ПВХ-плитка Armstrong	Англия	5-20	30 x 30	8,9 \$/кв.м	
ДАГМА	линолеум	Индия, Франция	1,3-3,0	-	от 3,8 \$/кв.м	236-1230
ЛИГОС-ЮНИОН	линолеум	Словения	1,1-3,0	200-300	от 5,2 \$/кв.м	213 4056 233-1881
	ковровое	Бельгия	3,6	400	5,45, 7,75 \$/кв.м	
РОТОКЛОН	ковровое на пористой основе	Франция	6	400	8,6 \$/кв.м	268-4296
ФРИАЛ	ковровое (доставка, настил)	Турция	3-11	200, 400	от 2,7 \$/кв.м	236-7470 236-9813
ЮНИБУД	бытовой линолеум Armstrong	Англия	3	200, 400	от 286 000 руб./кв.м	249-8017 249-4127

## ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖАЛЮЗИ, РОЛЛЕТ, МАРКИЗОВ

Фирма	Жалюзи		Роллеты		Маркизы		Телефон
	Цена, \$/кв.м	Установка	Цена, \$/кв.м	Установка	Цена, \$/кв.м	Установка	
ВЕТРАЗЬ	12	17-21	от 130		от 230		268 8009 235 5122
	гориз.	вертик.					
ЛИГОС-ЮНИОН	12	17-28	10% от цены заказа				233 1056 233 1881
МАКИНВЕСТ	12	от 16	10% от цены (гориз.) 5% от цены (вертик.)		от 200	10-15% от цены заказа	268 3200 266-3835

РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ: т/ф 228-96-78, ПЕЙДЖЕР 278-11-01 (АБОНЕНТ № 2976). ЦЕНА ОДНОЙ СТРОКИ -- 200.000 РУБ. ПРЕДУСМОТРЕНЫ СКИДКИ



# Турция: комфортный отдых на стыке континентов и морей

Непросто представить себе систему, по которой определялось бы влияние той или иной страны на белорусский рынок туристических услуг. Отечественная статистика не знает (или знает, но не говорит) даже о том, сколько белорусских граждан побывало в том или ином государстве за определенный период времени. Еще сложнее добыть сведения относительно того, какая часть поездок носила туристический характер. Однако если бы существовала подобная статистика, Турция обязательно вошла бы в тройку лидеров. Популярность этой страны среди наших граждан обусловлена 2 основными причинами: во-первых, это возможность для выгодного шопинга и, во-вторых, комфортабельный и относительно недорогой отдых, который предлагают местные курорты.

## Страна

Турция расположена на части суши, которая называется Малой Азией, или Анатолией, и простирается к юго-востоку Европы. С юга Турция омывается Средиземным морем, с востока — Эгейским, с севера — Черным. Длина береговой линии — 8500 км, площадь территории — около 780 500 кв. км, население — 61 млн человек. Крупнейшие города — Стамбул, Анкара и Измир.

## Религия

Абсолютное большинство турецких граждан исповедуют ислам. Однако, в отличие от некоторых других мусульманских стран, Турция проводит политику четкого разделения духовной и светской жизни. В стране не существует ограничений на реализацию спиртных напитков, ношение открытой одежды и иных неудобств, которые могли бы помешать полноценному отдыху.

## Язык

Государственным языком является турецкий. Чрезвычайно распространен английский — на нем неплохо изъясняются сотрудники отелей, ресторанов, продавцы в магазинах и мелких лавках. При желании можно договориться на немецком, французском и, конечно же, на русском. Обилие туристов из стран экс-СССР, и в первую очередь России, поставило население курортных городов Турции перед необходимостью изучения «великого и могучего».

## Деньги

Национальной валютой в Турции является турецкая лира (100 пиастр). В начале мая курс лиры составлял примерно 130 000 лира/\$. Обмен валюты производится в банках, обменных пунктах, которые зачастую открыты до поздней ночи, а также в *reserption's* всех без исключения отелей. Правда, в 4-5-звездочных гостиницах курс может быть сильно занижен.

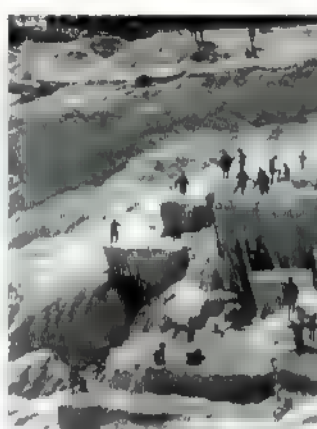
Впрочем, прилетев в Турцию, не стоит сразу же расставаться со своими долларами или немецкими марками. Законодательство страны весьма либерально, и поэтому продавцы небольших лавок, а также крупные торговые центры охотно принимают любую СКВ. Во многих местах можно также расплачиваться с помощью кредитной карты.

Широкое распространение в Тур-

ции получило такое новшество: администрация фешенебельных отелей выдает своим гостям под небольшой депозит кредитные карты «внутреннего пользования», с помощью которых можно рассчитываться в барах и ресторанах, а также оплачивать дополнительные услуги (посещение турецкой бани, прокат спортивного инвентаря и т.д.). Покидая отель, постоялец оплачивает счета или, наоборот, получает остаток неизрасходованного депозита. Такая система очень удобна, хотя и создает официантам некоторые трудности с получением чаевых.

## Виза

Разрешение на въезд в Турцию выдается непосредственно в аэро-



порту прибытия. Стоимость визы — \$10, срок действия — 1 месяц. Для ее получения туристу не придется заполнять «листок прибытия», пограничник просто занесет в компьютер данные загранпаспорта и пожелает приятного отдыха.

## Курорты

В нынешнем сезоне отдых в Турции будет представлен 3 крупными регионами: Анталя, Кушадасы и Мармарис. Именно в таком порядке эти курорты «пришли» на белорусский рынок туристических услуг. Уже несколько лет самолеты компании «Белавиа» совершают чартерные рейсы в Анталию. В прошлом году пользовались большим успехом туры в Кушадасы. Возможный хит сезона «Лето-97» — отдых на полуострове Мармарис.

Курорт Анталя расположен в южной части Турции, на побережье Средиземного моря. Город был основан в 159 году до н.э. и по сегод-

няшний день хранит множество памятников истории и культуры народов, в разные времена населявших эти места.

Впрочем, большинство туристов выбирают не саму Анталию, а близлежащие курортные городки — Кемер, Белек, реже — Аланья и Сиде. Устоявшееся мнение относительно дороговизны курортов Анталийского региона верно лишь в отношении Белека, это действительно место высококлассного отдыха. Большинство отелей построены в 90-х годах и имеют категорию 4-5 звезд. Гостиничные комплексы зачастую расположены в пальмовых или эвкалиптовых рощах и занимают большие территории, включая в себя просторные



пляжи, открытые бассейны, амфитеатры и даже футбольные поля. Курортный город Кемер, расположенный примерно в 40 км на запад от Анталии, отличается большей демократичностью. Здешние 3-4-звездочные отели имеют все условия для комфортного и сравнительно недорогого отдыха. Зачастую они расположены в центре города, что дает туристам прекрасные возможности для шопинга и романтических прогулок по ночным улочкам, изобилующим магазинчиками, барами, дискотеками и иными атрибутами крупного туристического центра.

Полуостров Мармарис — благодатный уголок турецкой земли, расположенный на юго-западе страны, омываемый сразу двумя морями — Средиземным и Эгейским, со всех сторон окруженный горами и вековым сосновым лесом. Этот популярнейший среди приезжающих из Западной Европы туристический центр в нынешнем году будет доступен и для белорусских граждан. С 6 июня по 29 августа регулярными чартерными рейсами из аэропорта «Минск-2» наши туристы будут доставлять-

ся в аэропорт Даламан. Затем — 1,5-часовой трансфер по живописной горной дороге и 11 дней замечательного отдыха.

Курортный центр Мармарис состоит как бы из 2 частей: собственно Мармариса и небольшого городка Ичмелер, построенного сравнительно недавно — с началом активного развития индустрии туризма. Сообщение между двумя городами осуществляется маршрутными такси. Стоимость проезда невысока даже по белорусским меркам. Множество отелей расположены в обоих «населенных пунктах» и имеют категорию от 2 до 5 звезд. Впрочем, большинство белорусских турфирм в качестве базовых выбирают уютные и недорогие 3-звездочные отели, что делает отдых в Мармарисе привлекательным и в финансовом отношении.

Достопримечательностью Мармариса является огромная гавань для яхт, вмещающая одновременно несколько сотен судов. Кроме того, своеобразная архитектура старого Мармариса и, конечно же, великолепные пейзажи оставляют у туристов неизгладимые впечатления.

Кушадасы — известнейший турецкий курорт, расположенный на западе страны вдоль побережья Эгейского моря. В прошлом году белорусские турфирмы открыли его для своих клиентов, организовав регулярный авиачартер в Измир. Расстояние между аэропортом и туристским центром — около 90 км.

Кушадасы — место недорогого отдыха. Это обусловлено общим уровнем цен, которые значительно ниже, чем в Анталийском регионе. Кушадасы — прекрасное место для семейного отдыха. Большинство отелей расположены на некотором удалении от шумных городских улиц, бесконечные пляжи поражают своим великолепием, а морское дно настолько ровное и пологое, что даже самые юные туристы могут игнорировать детские бассейны «лягушатники». Кушадасы — идеальный выбор для тех, кто хочет совместить свой отдых с интересной экскурсионной программой. Помимо традиционных экскурсионных маршрутов, туристы могут осмотреть великолепно сохра-



нившийся античный город Эфес, а также христианскую святыню — дом, в котором Дева Мария провела свои последние годы.

## Отели

Уровень сервиса и набор услуг во всех гостиницах, расположенных на турецких курортах, соответствуют мировым стандартам. Душ, кондиционер, телефон, радиоприемник и балкон — оснащение обычного номера 3-звездочного отеля. Еще одна звезда на фасаде гостиницы означает наличие в номере ванны, телевизора и мини-бара. «Навороченность» номеров 5-звездочных отелей зависит от фантазии владельцев.

Инфраструктура и набор дополнительных услуг также определяются категорией гостиницы. Бассейн, несколько баров и ресторанов, пляжные зонтики и лежаки, а также водные виды спорта «в ассортименте» — минимум, на что может рассчитывать постоялец 3-звездочного отеля. Отели категории выше предлагают сауну и турецкую баню, фитнес-центры, теннисные корты, детские игровые комнаты и т.д.

## Экскурсии

Пожалуй, наиболее популярной среди туристов, отдыхающих в Турции, является экскурсия на геотермальный курорт Памуккале. Фантастические белоснежные террасы, образовавшиеся в результате охлаждения стекающей по горным склонам минеральной воды, являют собой неповторимое зрелище. А сама вода, собранная в нерукотворных известковых бассейнах, дарит молодость и

здоровье каждому, кто окунется в нее хотя бы на несколько минут.

Кроме того, туристы могут отправиться в джип-сафари по горным дорогам или принять участие в рафтинге (сплав на специальной резиновой лодке по горным рекам). Морская прогулка на яхте с остановками в живописных бухтах и купанием позволит ощутить себя настоящим мореходом, а упоминавшаяся выше экскурсия в античный город Эфес заставит задуматься о величии истории и быстротечности нашей жизни. Впрочем, экскурсионную программу можно составить по собственному усмотрению, достаточно лишь захватить в поездку водительские права и взять напрокат автомобиль.

## Шопинг

Конечно, торговые центры курортных городов не могут соперничать со стамбульскими базарами ни по ассортименту продукции, ни по ценам. Однако приобрести подарки себе и близким можно и здесь: изделия из хлопка, кожаные куртки и дубленки стоят примерно в 1,5-2 раза дешевле, чем в Минске. Что же касается истинно турецких сувениров, то можно порекомендовать восточные сладости, замечательные вина и мармарисский хвойный мед, который излечивает от самых разных болезней. Впрочем, целебные свойства в не меньшей степени обладают чистый горный воздух, лазурное море и золотистый песок пляжей, которыми так богаты турецкие курорты.

Павел КОТОВ

**СакуБ** *Kontours*

Предлагает групповые, детские, индивидуальные и эксклюзивные туры

Испания (Коста-Дорада, Коста-Брава и др.)	\$800
Турция (Анталья, Белек, Сиде и др.)	\$470
США (Нью-Йорк, Вашингтон, Калифорния и др.)	от \$1800
Юго-Восточная Азия (Таиланд, Малайзия, Сингапур, Индонезия и др.)	от \$780
Карибский бассейн (Куба, Ямайка, Багамы и др.)	от \$1150
Латиноамериканские (Мексика, Эквадор, Бразилия и др.)	от \$1500
Израиль (Тель-Авив, Иерусалим, Натания, Эйлат, Мертвое море)	от \$900
Франция (Париж, Ницца, Канн)	от \$800
Австралия (Сидней, Брисбен, Золотое побережье)	от \$2700

Скидки для групп и постоянных клиентов  
Обслуживание VIP-клиентов

г. Минск, ул. К. Либкнехта, 70-816  
тел.: 259-10-02, 259-10-03, 259-10-04; т/ф 259-10-05

ул. Короля, 22  
тел.: 227-24-26, 227-57-39

Ленинская № 315  
от 7.10.96 г.  
«Минск» МОТ РБ  
до 7.10.98 г.

**ТУРЦИЯ** от \$510

Все курорты, отдых на любой вкус

**Испаруштурисм**

тел.: 226-94-94, 223-82-66, 245-45-11

БОЛГАРИЯ	Велинград, детские лагеря	Д	28	автo	с 1.07 по 1.08	2-4-мест (с удоб.)	5-раз. пит., волонтер для медконтроля, трансфер	Минск	\$330
БОЛГАРИЯ	С. Бургас, Несебр, Созопол, Кавен	О	12	автo	пост.	2-3*, апарт	пит. по заказу, экскур., медстрах.	Минск-2	по стр.
ИСПАНИЯ	Гранда	Д	24	автo	с июня	в семье	по справке	Минск	по стр.
ИСПАНИЯ	Коста-Брава	О+В	11	автo	пост.	2-5*	по выбору экск. программа	Минск-2	по стр.
КИПР	все курорты	О	от 8	автo	пост.	2-5*	экс. круизы в Израиль, Египет	Минск-2	по стр.
ТУРЦИЯ	Анталья	О+В	12	автo	с 5/06 по 1.08	3*, 5*	п/пит., экск. гид, медстрах.	Минск-2	по стр. Большие скидки в июне
ТУРЦИЯ	Кушадасы	О+В	28	автo	пост.	2-5*	п/пит., экск. гид, медстрах.	Минск-2	
УКРАИНА	р-н г. Вильково (Одесская обл.)	О+В	12	автo	пост.	летние домики	пит. экск. программа	Минск	\$150
ЧЕХИЯ	Северная Моравия (горы), детский лагерь	Д	30	автo	1/07	2-4-мест (с удоб.)	5-раз. пит., волонтеры, медконтроль, трансфер	Минск	\$350
БОЛГАРИЯ	СФЕРНЫЙ ОТДЫХ В НЕСЕБРЕ (С. Бургас, в июне СЕНТЯБРЕ) гавань, пляж, «Морская панорама» загранич. \$45 у.е. полукомис. (91 у.е. без ин. инв.) 305 у.е. — значит. скидки до 12 лет								
ТУРЦИЯ	КУШАДАСЫ, ИЗМИР, АНТАЛЫА, МАРМАРИС (12 дней, автo, отели всех звезд, полукомис., трансфер, экскурсия, от 450 у.е.)								
РАЗНОЕ	ЧЕХИЯ: автo от 190 у.е.; ВЕНГРИЯ (оз. Балатон, 10 дней, пансион, от 290 у.е.); ИСПАНИЯ (Бендосар, Коста-Бланка, Коста-Брава, Коста-Дорада, от 600 у.е.); ТУНИС (Хаммамат, Сус, Монастир, от 400 у.е.)								

ДАВНИЕ ТРАДИЦИИ

**Vnesh INTOURIST**

ул. Сторожевская, 15  
(г-ца «Беларусь», 2-й этаж)  
тел.: 269-00-06, 269-03-17

НОВАЯ ФИРМА

## «Внешинтурист» предлагает маршруты:

**Болгария:** Созопол, Несебр (12 дней) ...от \$325  
**Турция:** Анталя (11 дней) .....от \$725  
 Мармарис (11 дней) .....от \$450  
**Испания:** Коста-Брава (10 дней) .....от \$595  
**Италия:** Сан-Ремо, Алассио (12 дней) ....от \$665  
**Греция:** о. Родос (11 дней) .....от \$570

Отдых в Крыму, Одесской области, лечение и отдых в странах Балтии и Украине



## ВЕСЬ МИР НА ЛАДОНИ

ВЕСЬ МИР НА ЛАДОНИ																									
СТРАНА	МАРШРУТ	В И Д	ДНИ	Транспорт	СРОКИ	ПРОЖИВАНИЕ	СЕРВИС	ПУНКТ ОТПР.	ЦЕНА	ФИРМА	ТЕЛЕФОН	СТРАНА	МАРШРУТ	В И Д	ДНИ	Транспорт	СРОКИ	ПРОЖИВАНИЕ	СЕРВИС	ПУНКТ ОТПР.	ЦЕНА	ФИРМА	ТЕЛЕФОН		
АВСТРИЯ	Прага-Вена	э	6	авто	пост.	2* в Вена	эпт экск. медстрах	Минск	\$375, г/дней детям	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253 3739 255 1868	СЛОВАКИЯ	Высокие Татры	Д+О	15	авто	с 23/06 пост	пансионат, отели по запросу	5-раз. лит., экск., педагог	Минск	\$235	БЕЛОРУССКИЙ СПУТНИК	222 3022 222 3572 222 3747		
БЕЛАРУСЬ	оз. Марочь	о	12	сам.	пост.	д/ч	панс.	Минск	по спр	СВЭЛНА	223 0701 222 4818		Поважская Быстрица	О+Д	13	авто	пост	3*	панс. экск. медстрах, воспитатель	Минск	197 у.е. дет., 220 у.е. - впр.	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223 9718 223 9077 Машерова, 21-405		
БОЛГАРИЯ	Несебр, С.Берег	о	12	авиа	пост.	3*, апарт	эпт экск по выбору, трансфер	Минск	от \$317	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	227 9634 227 2805	ТУНИС	курорт Бардеевские купели	о	12	авто	июль-сент	п/панс., минер. источники, медстрах	Минск	\$230-360 07 08 \$260-270	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253 3739 255 1868			
	Албена Несебр	о	12	авто-авиа	пост.	отель, ч/коттеджи	трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск 2	от \$175	АМИДА	226 5869 226 5568 220 1925		все курорты	о	7, 14	авиа	пост.	3-5*	п/панс. гид, медстрах	Минск	от \$440	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226 9991		
	Несебр	о	11	авто	пост.	ч/отель	эпт 50 м от моря	Минск	\$170 до 12 лет, \$250	АНАДИМТУР	223 0915 278 2018		Сус. Монастир, Хаммамат	о	8, 15	авиа	пн, чт	3-5*	п/панс., экск. прогр	Варшава	от \$470	БЕЛФЕР	234 0631 269 0097		
	Албена С.Берег	о	12	авиа	пост.	2-3* ч/коттеджи	эпт трансфер, медстрах	Минск 2	от \$340	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226 9128		ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ, ОТДЫХ НА ПОБЕРЕЖЬЕ (отели 4-5* система all inclusive)										РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237 8534	
	С.Берег, Несебр, Приморского, Дюна	о	12	авиа/авто	с 10/06 пост	2-4*, коттеджи	без лит., эпт	Минск	от \$220	БЕЛОРУССКИЙ СПУТНИК	222 3022 222 3552 222 3747		Хаммамат	о	7 15	авиа Boeing	пост.	2-5*	п/панс. (шв. стол)	Варшава	от \$445	ЮЛЕНА	220 1839 215 7809		
	С.Берег, 3 Пески, Албена	о	12	авиа	с 11/06 пост	2-3*	эпт, п/панс	Минск	от \$355	БЕЛФЕР	234 0631 269-0097		Кушадасы	о	11, 12	авиа	пост	2-5*	п/панс., гид, трансфер, виза	Минск	от \$430	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	227 9634 227 2805 (0222) 415-900		
	детские лагеря	д	12	авиа	10, 21/06	пансионат, 2 мест	панс	Минск	365 у.е	ВНЕШ-ИНТУРИСТ	269 0317 269-0006		все курорты	о	7, 14	авиа	пост	2-5*	п/панс трансфер, медстрах	Минск 2	от \$440	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226 9991		
	Созопол, Несебр, Кивин, С.Берег	о	12	авиа	с 10/06 пост	2-4*	без лит., эпт, п/панс	Минск	от 350 у.е	ГАЛАР-ЭКСПО	227 4415 229 2810 241-0340 (дисп.)		Мариарис	О+Э	11, 12-	авиа	пост.	2-5*, апарт.	без лит. эпт, п/панс.	Минск Доломан	от \$425	БЕЛОРУССКИЙ СПУТНИК	222 3022 222 3747		
	СЕМЕЙНЫЙ И ДЕТСКИЙ ОТДЫХ СОЛНЕЧНЫЙ БЕРЕГ, НЕСЕБР (авиа, проживание детей до 5 лет бесплатно)									от \$300	ГАЛАР-ЭКСПО	227 4415 229 2810 241-0340 (дисп.)	Ахчид, Кушадасы, Бодрум	о	11, 12	авиа	пост.	2-4*	п/панс экск прогр.	Минск	от \$365	БЕЛФЕР	234 0631 269-0097		
	С.Берег Созопол, Несебр	о	12	авиа	пост	2-4*	по выбору, трансфер, медстрах	Минск-2	от \$370	ДЖЕТ-ТРЭВЕЛ	227 6713 221 5927	Ахчид, Кушадасы, Бодрум	о	11, 12	авиа	пост.	2-4*	п/панс экск прогр.	Минск	от \$365	БЕЛФЕР	234 0631 269-0097			
БОЛГАРИЯ	3 Пески, Приморское, Несебр	о	11-12	авиа	пост	2-3*, апарт	эпт, п/панс., экск	Минск 1, Минск 2	от \$350, скидки детям	КОМКОН-ТУР	228 1241 228 1242 228 1243	ТУРЦИЯ	Анталья	о	11, 12	авиа	пост.	4-5*	панс., п/панс	Минск	от 745 у.е	ВНЕШ-ИНТУРИСТ	269 0317 269 0006		
	С.Берег, Приморское, Несебр	о	12	авиа	пост	2-3*, апарт	экс., трансфер, а/б	Минск 2	\$300-500	МБЛ-ТУР	276 8886 276 8442 Немца, 8		Мариарис	о	11, 12	авиа	пост.	2-5*, апарт.	без лит. эпт, п/панс.	Минск Доломан					
БОЛГАРИЯ	Албена, С.Берег	о	12	авиа	пост	2-3*	эпт п/панс экск. медстрах, балнеологич.	Минск	\$152+проезд	МИНСК-ТУРИСТ	223 9991 223 8266	ТУРЦИЯ	Кушадасы	о	11-12	авиа	пост	2-5*	п/панс., гид, трансфер, виза	Минск 2	от \$430	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	227 9634 227 2805 (0222) 415-900		
	Созопол, С.Берег	о	12	авто	пост.	2-3* апарт, ч/отель	по выбору экск. медстрах	Минск	от \$195	НАДЗЕЯ	224 0544 266 2869		все курорты	о	7, 14	авиа	пост	2-5*	п/панс трансфер, медстрах	Минск 2	от \$440	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226 9991		
	Созопол	о	12	авиа	июнь-сент	частные отели	по выбору, трансфер, медстрах	Минск	от \$320, скидки детям	ОСТ'КОМ	233 4378 233 5683 274 0351		Ахчид, Кушадасы, Бодрум	о	11, 12	авиа	пост.	2-4*	п/панс экск прогр.	Минск	от \$365	БЕЛФЕР	234 0631 269-0097		
	Балчик	о	15	авто	пост	2*	эпт, п/панс экск. медстрах	Минск	по спр.	САГАТУР	235 23356 Козлова 29		Мариарис	О+Э	11, 12-	авиа	пост.	2-5*, апарт.	без лит. эпт, п/панс.	Минск Доломан	от \$425	БЕЛОРУССКИЙ СПУТНИК	222 3022 222 3747		
	Албена, Ахтопол	О+Д	12, 20	авто/авиа	пост	2-3*	панс (4-раз. лит.) э/вт (шв. стол), экск.	Минск	\$285, \$385/от \$475	СВЭЛНА	223 0701 222 4818		Ахчид, Кушадасы, Бодрум	о	11, 12	авиа	пост.	2-4*	п/панс экск прогр.	Минск	от \$365	БЕЛФЕР	234 0631 269-0097		
	Ахтопол, Несебр в Кичик-Таш и Клема	О+Д	2 18 20	авто, ж.д., авто	пост	1-3*	эпт 4 раз лит (дет.)	Минск	\$365-760 \$255-дет	ТАЕКВОНТУР	226 7575 273 1083		Кушадасы	о	10-11	авиа	с 5/06 пост	3-5*	п/панс., экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от \$487	ОЛИТИ	228 1818 261 8899		
	С.Берег Созопол	о	12	авиа	пост	2-3* (г.удоб. ч/коттеджи)	эпт а/б, трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск	от \$275,315	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253 3739 255 1868		Мариарис	о	10-11	авиа	пост.	3-5*	п/панс.	Минск 2	от \$535	СВЭЛНА	223 0701 222 4818		
	С.Берег	о	12	авиа	с 10/06 пост	2-3*	эпт а/б, трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск	от \$275,315	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253 3739 255 1868		Кушадасы	о	12	авиа	пост	2-5*	п/панс экск гид, трансфер, медстрах, виза	Минск	от \$430	ТАЕКВОНТУР	226 7575 273 1083		
	С.Берег	о	12	авиа	с 10/06 пост	2-3*	эпт а/б, трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск	от \$275,315	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253 3739 255 1868		Евпатория, Вичити (р. и Евпатория)	О+П	12, по заказу	сам.	пост	3-5*	военный санит. пансионат, от. типа пансионаты	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925		
	С.Берег	о	12	авиа	с 10/06 пост	2-3*	эпт а/б, трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск	от \$275,315	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253 3739 255 1868		Алушта, Ялта	О+П	12	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
ВЕЛИКО-БРИТАНИЯ	Лондон, Лондон Брюссель Амстердам Берлин	О+Э	12	авто	июнь-июль	в семье	панс., экск., муз.виз	Минск	от \$480	АЭРОСПЕЙС ТРЭВЕЛ	268 7451 268 7677	УКРАИНА	Одесская обл. (Черное море)	Д	12-14	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
ГЕРМАНИЯ	РЕГУЛЯЦИОННЫЙ РЕЙС БЕРЛИН (ТАМБУР) ТАМБУРЕР ОФОРМЛЕНИЕ ВИЗ ДЛЯ ПАССАЖИРОВ (только для граждан и граждан, работающих в Германии, виза DMPS, билеты DMPS 100)										БЕЛ-ИНТУРИСТ		226 9991	Одесская обл. (Черное море)	Д	12-14	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925
	оз. Мюриц	О+Э	7-10	авто	ежемес.	4* пансионат	эпт, виза, медстрах	Минск	от \$380	ДОМИНУ	267 7702 272 7368		Одесская обл. (Черное море)	Д	12-14	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
ГРЕЦИЯ	Олимпия	О+Э	11	авто-авиа	пост	апарт	по выбору, трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск 2	от \$325	АМИДА	226 5869 226 5568 220 1925		УКРАИНА	Закарпатская (Одесская обл.)	О	12	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925
	Халкидский архипелаг, Калосири	о	10-13	авиа	с 6/06 пост	2-4* апарт	по выбору	Минск	\$240+авиа	БЕЛОРУССКИЙ СПУТНИК	222 3022 222 3552 222 3747			Закарпатская (Одесская обл.)	О	12	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925
	Халкидский архипелаг, Калосири	о	11, 12	авиа	с 6/06 пост	3-4*	п/панс	Минск	от 590 у.е	ВНЕШ-ИНТУРИСТ	269 0317 269 0006			Закарпатская (Одесская обл.)	О	12	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925
	Халкидский архипелаг, Калосири	о	11-13	авиа	пост	2-5* апарт	по выбору, трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск 2	от \$540	ДЖЕТ-ТРЭВЕЛ	227 6713 221 5927			Закарпатская (Одесская обл.)	О	12	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925
	Халкидский архипелаг, Калосири	о	11-13	авиа	пост	2-5* апарт	по выбору, трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск 2	от \$540	ДЖЕТ-ТРЭВЕЛ	227 6713 221 5927			Закарпатская (Одесская обл.)	О	12	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925
	Халкидский архипелаг, Калосири	о	11-13	авиа	пост	2-5* апарт	по выбору, трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск 2	от \$540	ДЖЕТ-ТРЭВЕЛ	227 6713 221 5927			Закарпатская (Одесская обл.)	О	12	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925
	Халкидский архипелаг, Калосири	о	11-13	авиа	пост	2-5* апарт	по выбору, трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск 2	от \$540	ДЖЕТ-ТРЭВЕЛ	227 6713 221 5927			Закарпатская (Одесская обл.)	О	12	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925
	Халкидский архипелаг, Калосири	о	11-13	авиа	пост	2-5* апарт	по выбору, трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск 2	от \$540	ДЖЕТ-ТРЭВЕЛ	227 6713 221 5927	Закарпатская (Одесская обл.)		О	12	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
	Халкидский архипелаг, Калосири	о	11-13	авиа	пост	2-5* апарт	по выбору, трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск 2	от \$540	ДЖЕТ-ТРЭВЕЛ	227 6713 221 5927	Закарпатская (Одесская обл.)		О	12	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
	Халкидский архипелаг, Калосири	о	11-13	авиа	пост	2-5* апарт	по выбору, трансфер, курорт сбор, медстрах	Минск 2	от \$540	ДЖЕТ-ТРЭВЕЛ	227 6713 221 5927	Закарпатская (Одесская обл.)		О	12	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
ЕГИПЕТ	Каир, Красное море, круиз по Нилу	О+Э	8-11, 15	авиа Boeing	пн	3-5*	п/панс. (шв. стол), экск., гид, трансфер	Минск Киев	от \$550	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	227 9634 227 2805 (0222) 415-900	УКРАИНА	Одесская обл. (Черное море)	Д	12-14	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
	Каир, Красное море	О+Э	8-11, 15	авиа Boeing	2 раза в нед.	2-5*	п/панс. (шв. стол), экск.	Минск	от \$450+виза	ТЕХНОСТАР	758 5554 266-414		Одесская обл. (Черное море)	Д	12-14	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
	Каир, Красное море	О+Э	8-11, 15	авиа Boeing	2 раза в нед.	2-5*	п/панс. (шв. стол), экск.	Минск	от \$450+виза	ТЕХНОСТАР	758 5554 266-414		Одесская обл. (Черное море)	Д	12-14	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
	Каир, Красное море	О+Э	8-11, 15	авиа Boeing	2 раза в нед.	2-5*	п/панс. (шв. стол), экск.	Минск	от \$450+виза	ТЕХНОСТАР	758 5554 266-414		Одесская обл. (Черное море)	Д	12-14	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
	Каир, Красное море	О+Э	8-11, 15	авиа Boeing	2 раза в нед.	2-5*	п/панс. (шв. стол), экск.	Минск	от \$450+виза	ТЕХНОСТАР	758 5554 266-414		Одесская обл. (Черное море)	Д	12-14	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
	Каир, Красное море	О+Э	8-11, 15	авиа Boeing	2 раза в нед.	2-5*	п/панс. (шв. стол), экск.	Минск	от \$450+виза	ТЕХНОСТАР	758 5554 266-414		Одесская обл. (Черное море)	Д	12-14	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
	Каир, Красное море	О+Э	8-11, 15	авиа Boeing	2 раза в нед.	2-5*	п/панс. (шв. стол), экск.	Минск	от \$450+виза	ТЕХНОСТАР	758 5554 266-414		Одесская обл. (Черное море)	Д	12-14	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
	Каир, Красное море	О+Э	8-11, 15	авиа Boeing	2 раза в нед.	2-5*	п/панс. (шв. стол), экск.	Минск	от \$450+виза	ТЕХНОСТАР	758 5554 266-414		Одесская обл. (Черное море)	Д	12-14	ж/д	июнь-авг	пост	3-5*	п/панс. экск. по заказу, трансфер, медстрах	Минск	от 15 \$/сут	АМИДА	226 5869 226 5568 270 1925	
	Каир, Красное море</																								



Цена 1 строки и 1 час размещения в таблице «ПРАЙС» — 50.000 руб. Справки только рекламным агентствам, Т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (абонент № 2976).

МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ ФОРМАТА А4

Модель	Печатаемые	Г/мин	Ц/с	Поддержка	Телефон
Epson LQ 100	24 стр 360x360dpi 200cps ESC P2 110x100 см	12	152	ICS	230-6482
Epson LQ 300	9 стр 216x240dpi 240cps color print, 360x360 dpi	2	149	ICS	230-6492
Epson LQ 300	9 стр 216x240dpi 240 cps	2	170	TAIR	230-6599
Epson LQ 300	9 стр 216x240dpi 240 cps color	12	156	ДАКЕТ	268-3485 210-0722
Epson LQ 300	9 стр 216x240dpi 240 cps	2	156	FALCON	234-4356 234-4470
Oki ML 280	9 стр 300x400dpi 240	2	298	BEALAM	234-7972 234-2252
Oki ML 3320	9 стр 387 73cps 28k 5 copies	2	439	BEALAM	234-7972 234-2252
Oki ML 3320	9 стр 435/387 73cps 80 column	24	445	BEALAM	249-9078 249-9011
Oki ML 520 elite	9 стр 433/387 cps 80 col intelleg head	24	575	BEALAM	249-9078 249-9011

МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ ФОРМАТА А3

Epson FX 1170	9 стр 216x240dpi 360cps	12	490	TAIR	229-2999
Epson FX 1170	9 стр 216x240dpi 360cps стр. 240x360 см	12	429	ICS	230-6482
Epson FX 1770	9 стр 360cps color	12	440	FALCON	234-4356 234-4470
Epson FX 1770	9 стр 216x240dpi 440cps стр. кабель см	12	569	ICS	230-6482
Epson LX 1050+	9 стр 216x240dpi 240cps стр. 1Кb см	12	280	ICS	230-6482
Epson LX 1050+	9 стр 216x240dpi 240cps	12	310	TAIR	239-2990
Epson LX 1050+	9 стр 360 cps color	12	485	FALCON	234-4356 234-4470
Epson LX 1050+	9 стр 360dpi 2 стр 360x360 см	12	490	ICS	230-6482
Oki ML 52 elite	9 стр 433/387 cps 136 column intelleg head	12	619		
Oki ML 3321	9 стр 378 73cps 28k 5 copies	12	498		
Oki ML 395	24 стр 600cps батментонка	12	1319		
Oki ML 3321	9 стр 435/387 73cps 36 column	24	495	BEALAM	249-9078 249-9011
Oki ML 521 elite	9 стр 433/387 cps 36 col intelleg head	24	635	BEALAM	249-9078 249-9011

СТРУЙНЫЕ ПРИНТЕРЫ

Canon BJC 2100	A4 720dpi 3стр 240cps стр. пуск	12	240	Электросервис и К.	266-0215
Epson Stylus 200	A4 720dpi 3стр 240cps	12	185	TAIR	239-2999
Epson Stylus 200	A4 720dpi 3стр 64Kb NEW см	12	174	ICS	230-6482
Epson Stylus 600C	A4 440 200dpi 6стр NEW см	12	389	ICS	230-6482
Epson Stylus 600C	A4 440 220dpi 8стр NEW см	12	539	ICS	230-6482
Epson Stylus 600C	A4 440x280dpi	12	570	TAIR	239-2999
Epson Stylus 1000	A3 360x360dpi 300 cps	12	555	TAIR	239-2999
Epson Stylus 1000	A3 720dpi 360 cps color	12	485	FALCON	234-4356 234-4470
Epson Stylus 1000	A3 360dpi 2 стр 360x360 см	12	490	ICS	230-6482
Epson Stylus Color XL	A4 720x720dpi MATRIX	12	220	TAIR	239-2999
Epson Stylus Color XL	A4 720dpi 3стр стр. кабель см	12	185	ICS	230-6482
HP Deskjet 400	A4 600x300dpi 4стр стр. Centronics см	12	197	SUNRISE	234-9449
HP Deskjet 400	A4 600x300dpi color стр. порт DDC	12	200	КАПИТАЛ	221-4358 221-37
HP Deskjet 400	A4 600x300dpi color стр. порт DDC	12	205	АРТОНАС	268-7627
HP Deskjet 400	A4 600x300dpi 4стр стр. порт	12	205	Электросервис и К.	231-3218 21-3.890
HP Deskjet 400	600x300dpi 3стр 5 28k color ML см	12	180	ДАКЕТ	268-3485 210-0663
HP Deskjet 400	A4 600x300dpi 4стр см	12	205	FALCON	234-4356 234-4470
HP Deskjet 590	A4 600x300dpi 4стр стр. Centronics см	12	312	SUNRISE	234-9449
HP Deskjet 590C	A4 600dpi color 300dpi photo	2	320	FALCON	234-4356 234-4470
HP Deskjet 590C	A4 600dpi color 300dpi photo	12	340	АРТОНАС	268-7627
HP Deskjet 590C	600x600dpi 512x60 dpi color см	12	300	ДАКЕТ	268-3485 210-0722
HP Deskjet 590C	600x300dpi 3стр 5 28k color стр. порт PS см	12	295	ТАИР	236-9754 236-8663
HP Deskjet 820C	A4 600dpi color 28Kb 3стр стр. порт PS см	12	338	ЕЛКО	236-9754 236-8663
HP Deskjet 870C	A4 600dpi color 5 28k 3стр стр. порт PS см	2	34	ЕЛКО	
HP Deskjet 870C	A4 600dpi color	2	150	АРТОНАС	268-7627
Lexmark 1020	1020 2030 2050 2070 color color JetDirect	2	223-454	BEALAM	249-9078 249-9011
Lexmark 1020	color 600x300dpi 3стр CD 100 Win см	36	190	ML COMPUTERS	223-974 227-4482
Lexmark 2030	color 600x300dpi 3стр ZCD 100 Win см	12	295	ML COMPUTERS	223-974 227-4482
Lexmark 2250	color 600x300dpi win CD 100 см	36	375	ML COMPUTERS	223-974 227-4482
Lexmark 2070	color 600x600dpi win CD 100 см	36	495	ML COMPUTERS	223-974 227-4482
Olivetti JP 170	A4 300dpi color 3стр стр.	8	225		
Olivetti JP 270	A4 300dpi 3стр стр.	8	198		
Olivetti JP 370	A4 300dpi color 3стр стр.	8	238		
Olivetti JP 450	A4 300dpi color 3стр стр.	8	285		

ЛАЗЕРНЫЕ ПРИНТЕРЫ

Epson EPL 5500	A4 600x600dpi 4стр 12" MLb	2	451	TAIR	229-2999
Epson EPL 5500	A4 600x600dpi 4стр MLb стр. см	2	435	CS	239-4482
Epson EPL 5000	A3 600dpi 6стр 240 dpi MLb	12	595	ICS	230-6482
HP LaserJet 400	A4 600x600dpi 6стр 240 стр PS см	2	3542	EJL	236-9754 236-8663
HP LaserJet SL	A4 4стр 600dpi 1Mb	2	450	АРТОНАС	268-7627
HP LaserJet SL	A4 600dpi 4стр 1Mb см	2	425	TAIR	234-4356 234-4470
HP LaserJet SL	A4 600dpi 4стр 1Mb см	12	446	КАПИТАЛ	221-4358 221-37
HP LaserJet SL	A4 600dpi 4стр 1Mb см	12	495	ТАИР	239-2999
HP LaserJet SL	A4 600x400 4стр 1Mb см	12	460	Электросервис и К.	231-3218 21-3.890
HP LaserJet 5	A4 600dpi 3стр 4Mb стр. порт PS см	2	1313	EJL	236-9754 236-8663
HP LaserJet SL	A4 600dpi 4стр MLb см	12	425	ДАКЕТ	268-3485 210-0722
HP LaserJet 6L	A4 стр 600dpi 1Mb 6 стр см	12	490	FALCON	234-4356 234-4470
HP LaserJet 6L	A4 стр 600dpi 1Mb 6 стр см	12	498	EJL	236-9754 236-8663
HP LaserJet 6P	A4 стр 600dpi 2Mb 6 стр см PS см	12	89	EJL	236-9754 236-8663
HP LaserJet 6P	A4 стр 600dpi 2Mb 6 стр см PS см	12	94	АРТОНАС	268-7627
HP LaserJet 6P	A4 стр 600dpi 3стр 2Mb см	12	952	Электросервис и К.	231-3218 21-3.890
HP LaserJet 6MP	A4 стр 600dpi 300dpi 2Mb стр PS см	12	155	EJL	236-9754 236-8663
HP LaserJet 6MP	A4 стр 600dpi 1Mb	12	108	АРТОНАС	268-7627
Lexmark Optra E	A4 600x600dpi 6стр DDC Win см	12	495	ML COMPUTERS	223-974 227-4482
Lexmark Optra E	A4 600x600dpi 6стр DDC Win см PS см	12	615	ML COMPUTERS	223-974 227-4482
Lexmark Optra E	A4 1200dpi 6стр 2 стр стр. см	12	950	ML COMPUTERS	223-974 227-4482
Olivetti ML 6000	6000dpi 6стр MLb MLb PC 45 42 tons	12	5247649	BEALAM	249-9078 249-9011
Olivetti DL 6000	6000dpi 6стр PC 45 42 tons 1Mb	12	486		
Olivetti DL 6000	6000dpi 6стр PC 45 42 tons 2Mb	12	585		
Olivetti 4W LED	6000dpi 4стр best Win print	12	345		
Olivetti 15N	6000dpi 6стр 5000 PC 45 42 tons network	12	490		
Olivetti 4W LED	6000dpi 4стр best Win printing	2	358	BEALAM	249-9078 249-9011
Xerox DocuPrint4508	A4 600x600dpi 3стр 2Mb	2	765	TAIR	239-2999
Ренко 4520	A4 600x600dpi 3стр 2Mb	2	2800	TAIR	239-2999

ПЛОТТЕРЫ

HP DesignJet 350c	A1 600x600dpi 4стр см	2	2214	EJLKO	236-9754 236-8663
HP DesignJet 350c	A1 600x600dpi color см	2	2654	EJLKO	236-9754 236-8663

СКАНЕРЫ

Epson GT 5000	300x1200dpi SCSI 48 2400 OCR стр. см	2	459	ICS	230-6482
Genius ScanMate	цветной 12x18-цветный	2	360	TAIR	239-2999
Genius ScanMate Deluxe	3200dpi 24 bit color см	12	102	EJLKO	236-9754 236-8663
Genius ScanMate Deluxe	960/3200dpi 16bit 100 122cm	12	120	АРТОНАС	268-7627
Genius Color Page SP2		12	150	АРТОНАС	268-7627
Genius Color Page SP2		12	350	Электросервис и К.	231-3218 21-3.890
HP Scanjet 4p	3000dpi color	12	550	АРТОНАС	268-7627
HP Scanjet 4p	3000dpi color см	12	550	Электросервис и К.	231-3218 21-3.890
HP Scanjet 4c	1600x2400dpi color MLb	12	858	EJL	236-9754 236-8663
HP Scanjet 4c	6000dpi color	12	1035	АРТОНАС	268-7627
HP Scanjet 5p	3000x1200dpi color см	12	409	EJL	236-9754 236-8663
HP Scanjet 5p	300x1200dpi color см	12	450	Электросервис и К.	231-3218 21-3.890
HP Scanjet 5p	3000x1200dpi color см	12	450	АРТОНАС	268-7627
MUSETEK PARAGON	цветной 12x18-цветный 12x18-цветный	12	1	DAMODARA	220-5495
UNIAK	цветной 12x18-цветный 12x18-цветный	12	1	DAMODARA	220-5495

МОНИТОРЫ

AOC 40w	14" 0.28 1024x768 2 стр 2400	6	220	SKY SYSTEMS	230-4470 232-1390
ACCUM CMC142YS	4 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	12	198	EJLKO	236-9754 236-8663
Targio	4 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	12	210		
GoldStar 1468	4 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	2	215		
GoldStar Showmakers 46	14" 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	24	220		
GoldStar 1505	15" 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	12	280		
GoldStar Showmakers 50	15" 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	36	345		
GoldStar Showmakers 50	15" 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	12	335		
GoldStar 1727 17"	0.28 1280x1024 12" 1024x768 151 bit см	12	800		
GoldStar Showmakers 76	17" 0.28 1280x1024 12" 1024x768 151 bit см	12	605		
GoldStar Showmakers 76	17" 0.28 1280x1024 12" 1024x768 151 bit см	2	680		
GoldStar Showmakers 76	17" 0.28 1280x1024 12" 1024x768 151 bit см	12	700		
GoldStar Showmakers 76	17" 0.28 1280x1024 12" 1024x768 151 bit см	12	750		
GoldStar 2010 20"	0.28 1600x1280 18" 1024x768 151 bit см	12	1100		
Hyundai ML 2362 23"	0.28 1600x1280 18" 1024x768 151 bit см	12	1650		
GoldStar SW 561 15"	0.28 1280x1024 12" 1024x768 151 bit см	2	334	ICS	230-6482
MAC revolution DX15T	15 0.28 1280x1024 12" 1024x768 151 bit см	36	430		
Samsung SM 1504e	15 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	36	345		
Samsung SM 1504e	15 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	36	425		
Samsung SM 1504e	15 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	36	400		
Samsung SM 1704e	17 0.28 1280x1024 12" 1024x768 151 bit см	36	790		
Samsung SM 1704e	17 0.28 1600x1280 18" 1024x768 151 bit см	36	872		
Samsung 31e	14" 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	2	210	ICS	230-6482
Sony DMSX/ST 15"	0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	12	460	ДАКЕТ	268-3485 210-0722
Sony DCP 2066F TCO	17 0.25 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	2	408	EJL	236-9754 236-8663
Targio Samsung	14" 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	6	205	ДАКЕТ	268-3485 210-0722
ViewSonic V655	15" 0.28 1024x768 11" 1024x768 151 bit см	2	360	ДАКЕТ	268-3485 210-0722

ДИСКЕТЫ

3M 3.5"	1.44Mb DS/HD 100mb	+	5.78	TYCCON	236-4288 236-5931
Best 3.5"	DO5 format 1.44Mb 100mb	+	5.78	TAIR	239-2999
Venabram	DatatapePlus region master flopp	+	1	DASTARM	226-5447 226-9325
Venabram	DatatapePlus reg. 600c. 200mb	+	61.5	EJLKO	236-9754 236-8663

ДРУГОЕ

Genius ScanMate	цветной 12x18-цветный	2	360	TAIR	239-2999
Genius ScanMate Deluxe	3200dpi 24 bit color см	12	102	EJLKO	236-9754 236-8663
Genius ScanMate Deluxe	960/3200dpi 16bit 100 122cm	12	120	АРТОНАС	268-7627
Genius Color Page SP2		12	150	АРТОНАС	268-7627
Genius Color Page SP2		12	350	Электросервис и К.	231-3218 21-3.890
HP Scanjet 4p	3000dpi color	12	550	АРТОНАС	268-7627
HP Scanjet 4p	3000dpi color см	12	550	Электросервис и К.	231-3218 21-3.890
HP Scanjet 4c	1600x2400dpi color MLb	12	858	EJL	236-9754 236-8663
HP Scanjet 4c	6000dpi color	12	1035	АРТОНАС	268-7627
HP Scanjet 5p	3000x1200dpi color см	12	409	EJL	236-9754 236-8663
HP Scanjet 5p	300x1200dpi color см	12	450	Электросервис и К.	231-3218 21-3.890
HP Scanjet 5p	3000x1200dpi color см	12	450	АРТОНАС	268-7627
MUSETEK PARAGON	цветной 12x18-цветный 12x18-цветный	12	1	DAMODARA	220-5495
UNIAK	цветной 12x18-цветный 12x18-цветный	12	1	DAMODARA	220-5495

ТАБЛИЦА ЦЕН

Genius ScanMate	цветной 12x18-цветный	2	360	TAIR	239-2999
Genius ScanMate Deluxe	3200dpi 24 bit color см	12	102	EJLKO	236-9754 236-8663
Genius ScanMate Deluxe	960/3200dpi 16bit 100 122cm	12	120	АРТОНАС	268-7627
Genius Color Page SP2		12	150	АРТОНАС	268-7627
Genius Color Page SP2		12	350	Электросервис и К.	231-3218 21-3.890
HP Scanjet 4p	3000dpi color	12	550	АРТОНАС	268-7627
HP Scanjet 4p	3000dpi color см	12	550	Электросервис и К.	231-3218 21-3.890
HP Scanjet 4c	1600x2400dpi color MLb	12	858	EJL	236-9754 236-8663
HP Scanjet 4c	6000dpi color	12	1035	АРТОНАС	268-7627
HP Scanjet 5p	3000x1200dpi color см	12	409	EJL	236-9754 236-8663
HP Scanjet 5p	300x1200dpi color см	12	450	Электросервис и К.	231-3218 21-3.890
HP Scanjet 5p	3000x1200dpi color см	12	450	АРТОНАС	268-7627
MUSETEK PARAGON	цветной 12x18-цветный 12x18-цветный	12	1	DAMODARA	220-5495
UNIAK	цветной 12x18-цветный 12x18-цветный	12	1		



РИЗОГРАФЫ				
Riso TR 1510	A4 300x300мм	протект. сканер	2	г
Riso GR 780	A4 300x400мм	протект. сканер	12	г
Riso GP 750	A4 400x400мм	протект. сканер	2	г
Riso GS 2740	A4 300x400мм	цветн. сканер	12	г
Riso SR 2750	A4 400x400мм	цветн. сканер	2	г
Riso PR 3750	A3 400x400мм	цветн. сканер	2	г
Risoh Plotort	A3 A4 140 мм	малый формат	2	г



**РИСО**

тел 234-52 48  
тел 234 84 75

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

БАСИРНИК

220-0526



[illegible][illegible]



# РЫНОК, НА КОТОРОМ СПРОС ПРЕВЫШАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ДМИТРИЙ МАЩАРА

Большинство специалистов в области финансов сходятся во мнении, что лизинг в Беларуси обрел вполне достаточную правовую и нормативную базу. В 1995-1996 гг. были приняты Положение «О лизинге» и новая редакция Методических указаний о порядке учета лизинговых операций, изменен порядок начисления амортизации на полное восстановление основных фондов и др. Но в то же время существует много факторов объективного и субъективного характера, которые сдерживают развитие лизинга.

Преимущества использования лизинга были по достоинству оценены в мире, началось его активное внедрение и в Беларуси. В результате на белорусском рынке лизинговых услуг сформировался вполне устойчивый спрос. Причем сегодня он превзошел предложение -- лизинговые компании в состоянии удовлетворить порядка 15-20% заявок клиентов. Дело в том, что национальные лизинговые компании не имеют достаточного количества собственных средств и вынуждены привлекать кредитные ресурсы. Национальным банком установлен коэффициент КЗ, определяющий максимальный размер риска на одного ссудозаемщика, в размере 20% собственных средств банка. По сравнению с прошлым годом он уменьшился на 10%.

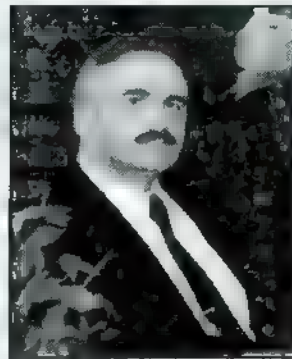
Специалисты рынка лизинговых услуг, признавая обоснованность принятого коэффициента, решение проблемы видят в его повышении до 50% для лизинговых компаний, в которых банки выступают учредителями. Свое мнение они аргументируют тем, что лизинг является инструментом осуществления банками своей инвестиционной политики и помогает снизить банковские риски. Лизинговое предприятие постоянно контролирует право собственности на объект лизинга, в критической ситуации оно может им воспользоваться. Но если принять во внимание, что суммарный собственный капитал банковской системы Беларуси составляет ЕCU 148,2 млн., то становится ясно, что простым повышением коэффициента

белорусских лизинговых компаний связана с получением инвестиционных кредитов. Она более глобальна, и решение ее должно основываться на стремлении государства помочь собственным производителям, работающим как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Технический прогресс продолжается, и с каждым годом мировой рынок становится все более насыщенным. В связи с этим обостряется конкурентная борьба между Восточной Азией и Европой, между Европой и Америкой. Производители вынуждены бороться за качество и отказываться от практики прямых продаж, предлагая свою продукцию потребителю на наиболее выгодных для него условиях. Не секрет, что большая часть произведенной в Беларуси продукции по многим параметрам уступает аналогичной продукции мировой индустрии. К тому же ориентация белорусских производителей на национальный рынок и рынки стран СНГ способствует ограничению платежеспособного спроса на их продукцию. В этих условиях лизинг мог бы оказать существенную поддержку. Но перед белорусскими лизинговыми компаниями стоит проблема получения инвестиционных кредитов. Так как в Беларуси отсутствуют инвестиционные институты, подобный кредит мог бы предоставить Национальный банк. Но его руководство, ссылаясь на опасность дополнительных эмиссионных кредитов для экономики, в таком кредитовании лизинговым компаниям отказывает. Однако ситуацию исправлять необходимо, поэтому возмож-

какому-то валютному эквиваленту. Лизинговая компания, выбрав наиболее приемлемый вариант обеспечения потребителем продукции (акции предприятий, векселя), осуществляет ее поставку. Белорусским предприятиям-производителям рублевыми ресурсами можно оплатить часть продукции (на оплату накладных расходов). Остальную часть предприятие сможет получить в валюте, векселях. Эмиссия в данном случае будет обеспечена как будущими денежными поступлениями, так и поставками на компенсационной основе (металл, зерно, сахар).

Кроме того, лизинг является мощным инструментом мобилизации инвестиционных ресурсов, в том числе ресурсов населения. В свое время в Ирландии лизинговыми компаниями, прошедшим определенную государственную проверку, выдавались разрешения на привлечение денег населения и инвестирование их в лизинговые проекты. Это был один из удачных опытов, когда деньги населения удалось заставить работать на промышленность. В результате Ирландия в период с 1988 по 1995 гг. сумела увеличить объем сданного в лизинг оборудования до \$1,16 млрд. и вышла на 10-е место в Европе. Объем сделок за этот же период возрос на 300%. По оценкам, средства, находящиеся у населения Беларуси, достигают \$2 млрд. В этой связи опыт Ирландии может быть весьма полезным.

Препятствует развитию лизинга и несогласованность работы различных ведомств. Так, в свое время было решено, что лицензирование этого вида деятельности или аттестацию специалистов будет осуществлять Министерство экономики. Однако через некоторое время известное нам должностное лицо министерства, решив, что лизинг может быть отнесен к финансовому посредничеству, направило в Нацбанк письмо с предложением занятием его лицензированием...



По просьбе «БДГ» генеральный директор ООО «Приорлизинг» Альгердас Табатадзе рассказал о деятельности компании и о проблемах становления рынка лизинговых услуг в Беларуси.

-- В 1996 г. ООО «Приорлизинг» удалось сохранить лидирующее положение на рынке лизинговых операций, хотя партнеры нас «поджимают». Это прежде всего такие лизинговые компании, как «Белинтерфинанс» и «Дукат-лизинг». Именно партнеры, потому что, во-первых, сегодня ведущие лизинговые компании являются членами Союза белорусских лизингодателей и сообща формируют подходы к развитию лизинга в стране, преодолевают те барьеры, которые, как в сказках, вновь и вновь перед нами возникают. Во-вторых, рынок лизинга в Беларуси необъятен. Если в ведущих промышленно развитых странах инвестиции через лизинг по отношению к общим инвестициям составляют 10-15%, то в нашей стране эта цифра, я думаю, составляет примерно 0,5%. Точную цифру назвать сложно, поскольку такие расчеты сегодня никем не производятся.

Жесткой конкуренции мы не ощущаем. Главное -- это отсутствие финансовых ресурсов приемлемой стоимости. И несмотря на то, что развитие лизинга продекларировано во многих государственных и отраслевых программах, некоторые важные аспекты стимулирования лизинговой деятельности так и остались на бумаге. Во многом этим и обусловлены наши проблемы.

В 1996 г. активно заработала наша сеть дочерних предприятий и представителей. По итогам 1996 года 40% сданного в лизинг оборудования и 50% балансовой прибыли системы «Приорлизинг» приходится на дочерние компании. Успешно начали работать в 1997 году наши компании «Лидя-Приорлизинг» в г.Лидя и «ПриорСтандарт» в г.Орша.

1996 год мы проработали без срывов и серьезных ошибок. Нам удалось разработать и внедрить выверенную систему отчетности и формы отчетности, в основу которых положены показатели, наиболее полно отражающие специфику деятельности лизинговых предприятий. Делаются серьезные попытки введения плановости в работу и развитие, внедрения обоснованных и достоверных заданий на рост экономических показателей. Это только попытки, так как сложная экономическая ситуация в стране, постоянно меняющиеся социальные, правовые, кредитно-финансовые, таможенные и другие условия деятельности препятствуют нашим начинаниям.

Существуют и субъективные проблемы. Так, недавно в Бресте из-за прихоти рядового чиновника главного управления НБ по Брестской области на

границы закрытия оказалось наше лучшее дочернее предприятие. Проверив сначала один, потом другой банк Бреста, чиновник решил, что кредиты, которые выданы этими банками нашей компании, предоставлены с нарушением установок НБ о материальном обеспечении по соотношению собственных и заемных средств. Наше брестское предприятие сделало возврат на BLR 80 млн., но случай повторился. Мы не согласились с выводом брестского управления НБ, привели свои аргументы и попросили подождать с безакцептным списанием кредита до выяснения этого вопроса в Нацбанке, куда мы направили свой запрос. Но, естественно, никто ничего ждать не стал. Брестское управление направило на коммерческий банк -- это АКБ «Профбанк», чтобы тот срочно устранил недостатки по акту его проверки. «Профбанк», ссылаясь на Нацбанк, пригрозил безакцептным списанием со штрафными санкциями, дочернее предприятие изыскало и вернуло кредит -- BLR 130 млн. Управление по Бресту ответило нам, что это прихоть коммерческого банка.

Возникает вопрос: кому это было нужно и зачем? Все только проиграло. Банк потерял проценты, т.к. кредит ему вернули, к тому же, всеобъемлюще обеспеченный, государство -- налоги, а лизинговая компания, имеющая большой запас финансовой устойчивости, была на грани закрытия. Вот и получается, что большие государственные люди, программы государства, постановления и решения государственных органов говорят об одном, а маленький чиновник делает, как считает нужным. Следуя его логике, можно практически прекратить деятельность в одной из самых перспективных форм инвестиций -- лизинге.

Кто является клиентами и партнерами вашей фирмы?

-- Мы расширили круг наших партнеров-лизингополучателей, среди них много государственных предприятий и хорошо известных фирм: это «Волис», «Юратэ», «Сифтранс», «Сервискар», Белгосстрах, «Вкус хлеба», «Акцент-Аудит» (Минск), «Белагропромсервис» (Могилев), Михановичский завод строительных конструкций и материалов, торговые дома в Барановичах и Солигорске, «Молодечненская ярмарка», Молодечненский завод легких металлоконструкций и многие другие. Если до 1996 г. основным и почти единственным источником финансирования наших сделок был «Приорбанк», то уже начиная с 1996 г. мы начали активно работать и с другими банками. Так, в 1995 г. доля «Приорбанка» как финансового посредника в общем объеме наших операций составляла около 95%, в 1996 -- 78%, а в I-м квартале 1997 г. -- всего 50%.

Мы активно сотрудничаем с АСБ «Беларусбанк», АКБ «Белбизнесбанк», банком «Олимп», АКБ «Комплексбанк», АКБ «Белорусский народный банк», АКБ «Минский транзитный банк», АКБ «Джем-банк», АКБ «Белпромстройбанк». Безусловно, «Приорбанк» остается и всегда будет оставаться ключевым звеном системы «Приорлизинг», определяющим как ее внутреннее содержание, так и перспективы развития.

Насколько тесно сейчас взаимодействие банков и лизинговых компаний на белорусском рынке?

-- Сегодня банки Беларуси не имеют разветвленной сети родственных компаний в отличие

от западных банков, которые решают через эти компании вопросы как диверсификации своей деятельности, так и влияния и контроля за выгодными и перспективными секторами мирового и отечественного рынков. Нашим банкам просто не до этого, им надо хотя бы выжить. Поэтому даже те компании, которые когда-то были созданы с участием банков, как правило, сейчас находятся в незавидном положении и пытаются решать свои проблемы исключительно самостоятельно. К сожалению, и в нашем банке отсутствует концепция развития и применения ООО «Приорлизинг», а также структур, аналогичных ему.

Что Вы можете сказать о проблеме профессионализма на рынке лизинговых услуг в Беларуси?

-- Непрофессионализм лизинговых структур дискредитирует лизинг массой грубейших ошибок, которые ими совершаются. Появляются вполне обоснованные претензии как со стороны государственных органов, так и со стороны лизингополучателей. Я сторонник таких мер, которые позволили бы этому концу. Меры могут быть разные: лицензирование, аттестация, особые уставные фонды и т.д. К решению этого вопроса необходимо подойти разумно, посоветовавшись с Союзом белорусских лизингодателей.

Какие проблемы в развитии лизинга характерны для Беларуси?

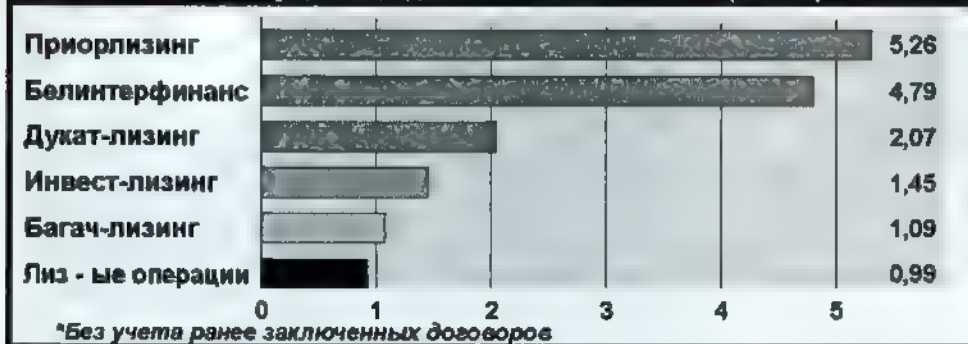
-- В 1996 г. практически перестал осуществляться лизинг импортного оборудования. Это было следствием сначала запрета валютного кредитования, а затем и до сегодняшнего дня -- запрета резидентам республики осуществлять расчеты друг с другом в валюте. В результате в прошлом году был сорван ряд крупных контрактов, в том числе и с АКБ «Беларусбанк». Более четырех месяцев специалисты фирмы совместно с представителями компании ИВМ и АСБ «Беларусбанк» работали над вариантами контрактов, условиями поставок и схемами платежей. Объем контракта составлял \$2 млн.

К сожалению, и сегодня нет изменений к лучшему. Мы не можем реализовать ряд крупных контрактов по этой же причине. Дело доходит до абсурда. Посудите сами. Для закупки импортного оборудования, которое производит импортозамещающую, валютно-окупаемую продукцию для лизингополучателя, лизинговая компания должна, естественно, получить валютный кредит. Реализовав произведенную этим оборудованием продукцию за валюту, лизингополучатель не имеет права рассчитаться даже валютой, оставшейся после ее обязательной реализации государству, с лизинговой компанией, т.к. оба они -- резиденты. Возникает вопрос, почему банку, тоже резиденту, клиентам можно платить валютой по валютным обязательствам, а лизинговой компании для погашения валютного кредита -- нельзя.

Нам всем надо спросить себя: хотим мы, чтобы лизинг в Беларуси был или чтобы его развитие осталось пустой декларацией? Национальный банк, как огня, боится вопросов, связанных с валютным регулированием и чаще всего дает уклончивые ответы.

## Шестерка крупнейших лизинговых компаний.

Объем имущества, сданного в лизинг в 1996г. (млн. \$)\*



КЗ кардинально изменить ситуацию не удастся.

По сути, основная проблема

• РЕАЛИЗУЕМ  
**ПАРКЕТ**  
ПАИНТУС, НАЛИЧНИК  
высокого качества, изготовленные по итальянским образцам

• ПОКУПАЕМ **ДУБ**  
Тел. в Могиле: (017) 263-19-63, 263-64-36  
факс: 232-20-20

• ВЫПОЛНЯЕМ **УКЛАДКУ ПАРКЕТА**  
Тел. в Могиле: 231-63-45

ность такой эмиссии должна быть серьезно изучена. Учитывая это, специалисты рынка лизинговых услуг предлагают свои механизмы кредитования, позволяющие достигнуть максимального целевого использования кредитных ресурсов.

В частности, рассматривается следующий механизм поставки продукции на экспорт. Национальный банк на тендерной основе определяет ряд уполномоченных банков, через которые он и выдает кредит, и лизинговых компаний. Средства должны быть выданы в валюте или привязаны к

Сегодня уже не стоит вопрос о том, быть или не быть лизингу в Беларуси. Он уже решен, причем решен «снизу». Вопрос сегодня скорее в том, резидентами какой страны будут являться лизинговые компании. Если белорусский лизинг не получит достаточного развития в ближайшее время, то активнее работать с белорусскими предприятиями начнут компании соседних государств. В результате Беларусь потеряет в налогах, а внутренний рынок наполнит более привлекательная продукция зарубежного производства.



# СТО ЛЕТ НА ПЛАВУ

СВЕТЛАНА КАЛИНКИНА

Спустя неделю после приезда в Минск представительной делегации латвийских транспортников, в ходе которого обсуждались возможности расширения сотрудничества белорусских предприятий с Вентспилским портом, «белорусский десант» взял курс на Ригу. Ответный визит не был рабочим: крупнейший порт восточного побережья Балтики, двенадцатый порт в рейтинге портов Европы праздновал свое 100-летие. «Белорусская деловая газета» также была приглашена для участия в торжествах.

денцией экономического развития Латвии будет развитие этого вида бизнеса. Однако ставка на транзит тесно привязывает латвийских транспортников к «основному континенту», в том числе -- Беларуси, России, Литве. Ведь на 98% порт ориентирован на экспорт продукции из стран бывшего Советского Союза. Понятно, что заинтересован он и в товаропотоках из нашего государства. Именно поэтому руководители Вентспилского порта беспокоят все более пристальные взгляды белорусского руководства в сторону Калининграда. Во имя благой идеи единства славянских народов наши лидеры могут сделать, как показывает опыт, что угодно, в том числе -- перенаправить товаропотоки. Но если кому-то из отечественных властей предержащих не хватает времени внимательно изучить технические характеристики обоих портов, то советуем обратить

внимание хотя бы на такой факт: главным по значимости для России является Новороссийский порт, вторым -- Вентспилский, поскольку он с географической точки зрения расположен наиболее удачно. Грузооборот Вентспилского порта сегодня на 90% состоит из российских товаров (доля собственно латвийских грузов в 1996 году составила лишь 0,8%). Так стоит ли Беларуси искать счастья в российских «северо-западных землях», если сама Россия уже отчаялась там его найти?

Не слишком приятной для нас является и другая новость. Дальнейшее развитие Вентспилса как транзитного порта эксперты связывают с открытием линии нового челночного контейнерного поезда. Скорее всего, этот поезд пойдет по маршруту Вентспилс -- Рига -- Москва и не затронет территорию нашей страны.

Готов также проект того, как «повернуть вспять» нефтяные реки. Сегодня большая часть обрабатываемых в Вентспилсе грузов -- нефть и продукты ее переработки. Предполагается, что и в дальнейшем Вентспилский порт будет развиваться как транспортный для перепалки именно этого вида товара. Но ожидается, что в



ближайшем будущем российским экспортерам нефти будет предложен новый, более надежный и дешевый путь в Вентспилский порт, нежели транзит через Беларусь и Литву. Уже разработано несколько вариантов строительства нового трубопровода.

Кстати, во время обходного внимания белорусской прессы визита в Минск делегации латвийских транспортников в числе других обсуждался и вопрос транзита. Как сообщил мэр Вентспилса Айварг Лембергс, латвийская сторона ставила перед белорусской вопрос об упрощении таможенных процедур. На рассмотрение официального Минска вынесено несколько вариантов решения проблемы: либо создание совместных белорусско-латвийских таможен, либо принятие

## Справка «БДГ».

Сегодня Вентспилский порт официально именуется свободным торговым портом и по существу является свободной экономической зоной. Для деятельности в этой зоне компании должны получить специальные лицензии в управлении порта. 7 февраля нынешнего года лицензии получили первые семь компаний.

-- ГАО «Вентспилс нефть» -- транспортировка сырой нефти.

-- АО «Вентбункерс» -- занимается перевалкой темных и светлых нефтепродуктов.

-- АО «Вентамилкс» -- занимается перевалкой и хранением аммиака и других жидких химических грузов, один из двух терминалов на всей территории бывшего СССР.

-- АО «Калия парк» -- один из самых больших терминалов в мире по перевалке калийных удобрений.

-- ООО «Унипоркс» -- занимается перевалкой чулуна, проката черных металлов, алюминия, концентратов цветных металлов. «Унипоркс» сейчас успешно конкурирует с Клайпедским портом, для которого эти грузы были традиционными. (Кстати, десятилетний принцип, самый большой и глубоководный на Балтийском море, предназначен именно для этих грузов).

-- ООО «Нью Вента» -- перевалка ферросплавов, металлопроката, зерна, продовольственных и химических грузов в упаковке.

-- Лицензию на деятельность в режиме СЭЗ получило и предприятие пищевой промышленности -- Вентспилский рыбоконсервный комбинат.

решения о том, что товар проходит таможенное оформление только в пунктах отправки и назначения (что выводит из поля зрения белорусской таможни огромные транзитные грузопотоки). Вразумительного ответа на эти предложения пока не последовало.

## Справка «БДГ».

21 мая 1897 года император Николай II утвердил документы по созданию в небольшом курляндском городе Виндава торгового порта. Сегодня, спустя 100 лет после основания, порт на Венте -- крупнейший на Балтийском побережье бывшего СССР, поистине расположенный на перекрестке дорог. К тому же, устье Венты -- единственная естественная гавань на побережье Балтики.

Когда Виндаву соединили магистралью с сетью железных дорог Российской империи, началось бурное строительство порта. И вскоре по своему оснащению он превзошел многие европейские порты. В 1913 году порт обслуживал более тысячи судов, его грузооборот составил 37 млн. пудов. Но дальнейшему развитию помешали войны и революция. Только с развитием экспорта из СССР порту, уже носившему название Вентспилский торговый порт, стали уделять должное внимание. В 60-е годы была построена Вентспилская перевалочная нефтебаза, а в 70-х -- Вентспилский припортовый завод по перегрузке аммиака и специализированный терминал по перевалке калийных удобрений.

Общезвестно, что Беларусь уже несколько лет пытается найти собственные «ворота к морю». Еще во времена Вячеслава Кебича предпринимались попытки получить причалы в Гданьске. Затем «белорусский десант» «переехал» в Клайпеду. В настоящее время ведутся переговоры с управлением Калининградского порта, который некоторые белорусские чиновники рассматривают как возможную базу для белорусского торгового флота и плацдарм для строительства белорусских терминалов. Но самым плодотворным и наименее звучным оказалось сотрудничество с Вентспилсом, ведь если в попытках получить максимальный доход от транзита многие государства и компании начали резко и зачастую неоправданно увеличивать тарифы на свои услуги, то Вентспилский порт с 1991 года (начало реорганизации порта) портовых сборов не повышал.

У Беларуси в Вентспилсе есть не только стратегические, но и финансовые интересы, причем, как и у порта в Беларуси. Хотя бы такой пример через Вентспилский порт проходит 20% мировой торговли калийными удобрениями (ПО «Беларускалий» контролирует 15% этого рынка). И именно калийные удобрения являются тем товаром, к которому небольшая Латвия, предоставляющая услуги по транзиту, имеет непосредственное отношение: никакой другой товар, перевалка которого производится в латвийских портах, не имеет столь значимой доли на мировом рынке. Именно через Вентспилский порт, к тому же, проходит около 15% мировой торговли аммиаком, значительная часть «жидкой химии», к которому белорусские химические предприятия также имеют не последнее отношение. Поэтому представители белорусского бизнеса приняли активнейшее участие в процессе структурных преобразований, начатых в порту в 1991 году.

Пожалуй, пока можно привести только два примера тесного участия иностранного капитала в акционировании компаний, образованных на территории Вентспилского порта. К примеру директор порта Олег Степанов так комментирует ситуацию: «Нашей основной задачей было сохранить клиентов, поэтому, когда началась реорганизация, мы

просто приглашали их участвовать в совместных предприятиях. Так, к примеру, создавалось совместное предприятие «Калия парк». Оно было учреждено на базе калийного терминала при участии заводов России и Беларуси. То же самое произошло при основании компании «Нью Вента», 49% акций «Нью Венты» приобрела российская компания «Кузнецкие ферросплавы».

Упустим тот факт, что руководство ПО «Беларускалий» не однажды отчитывалось перед белорусскими властями и «благодаря» столь пристальному вниманию уже успело похвалиться своей инициативе по инвестированию в терминалы порта. (Как объяснить обремененному бумажными знаниями чиновнику, что инвестиции в столь важный со стратегической точки зрения объект не подходят под категорию «разбазаренные деньги», а скорее наоборот -- являются удачным вложением капитала). Более успешно пошла дела у фирмы «Беларонтор», которая, будучи учрежденной комитетами по сельскому хозяйству облисполкомов, сегодня осуществляет основные операции по экспорту белорусской сельхозпродукции и так называемых «сопутствующих товаров», в том числе удобрений, а также ввозит в страну ряд продукции для агропромышленного комплекса.

В настоящее время страсти инвесторов кипят вокруг акционирования «Вентспилс нефть». Компания, которая в своей деятельности уже насчитывает 35 лет, -- один из крупнейших налогоплательщиков государства -- выставлена, что называется «на аукцион». Сегодня все ее акции находятся в распоряжении латвийского правительства, но поиск новых хозяев уже начался. Понятно, что с сырой нефтью у нашей страны проблемы, но «приобщиться» к ее транзиту Беларуси бы не помешало. Хотя, как стало известно «БДГ», работа по выгодному вложению средств в ценные бумаги зарубежных предприятий в Беларуси на государственном уровне и не начиналась, и не поощряется.

Если же говорить о макропланах порта, то латыши хотят обслуживать в Вентспилсе все те суда, которые могут зайти в Балтийское море через датские проливы. Именно поэтому уже ведутся полномасштабные работы по углублению порта и форватеров. Привлечение инвестиций определяет план развития порта до 2010 года. В нем предусмотрено израсходовать \$20 млн. из средств управления порта только на углубление судоходного канала. Уже сейчас в Вентспилс могут зайти танкеры грузоподъемностью до 100 тыс. т и сухогрузы грузоподъемностью 75 тыс. т. По подсчетам правления Вентспилского порта, для всей реконструкции потребуется около \$400 млн., однако здесь предусмотрены инвестиции нефтеперевалочных фирм и поставщиков. После реконструкции мощность пирсов достигнет 71 млн. т в год.

Кстати, нам стоило бы поучиться у соседей умению зарабатывать деньги на транзите. По оценке министра сообщений Латвии Вилиса Криштопанса, услуги, связанные с осуществлением транзита товаров через страну, приносят ей четверть всего внутреннего валового продукта. Именно поэтому в дальнейшем главной тен-

**Audi A4**

Привод на все колеса. Большой резерв безопасности при движении по дороге. Высокая степень защиты от столкновений по бокам. Больше комфорта на любых дорогах. Ауди A4 quattro -- Ваше преимущество.

## СПОКОЙСТВИЕ

### под защитой силы

#### Автосалон-AV

Генеральный импортер Audi AG в Республике Беларусь  
220024, г. Минск, ул. Серова, 1  
Тел (017) 275-1422, факс (017) 275-8049

**Audi**



Всегда впереди благодаря технике



# ЭТОТ ЗАВОД СДЕЛАЕТ БЕЛОРУССКИЕ БОЛЬНИЦЫ В ЧЕМ-ТО ПОХОЖИМИ НА ДАТСКИЕ

АЛЕКСЕЙ УРБАН

Советом директоров компании Maersk Medical в ноябре 1996 года было принято решение об увеличении объема прямых инвестиций в Беларусь путем наращивания собственной доли в уставном фонде совместного белорусско-датского предприятия «Белкеа Пласт». За прошедшее время подготовлены все документы, касающиеся аренды земельного участка и строительства близ поселка Фаниполь Дзержинского района Минской области предприятия по производству одноразовых медицинских изделий, сметная стоимость которого оценена в \$2 млн.

29 мая в присутствии представителей руководства датской компании, местной администрации и журналистов член совета директоров Maersk Medical Оле Вейлинг (Ole Weiling) и вице-премьер Василий Долголев произвели символическую закладку первого камня нового предприятия. Чуть позже состоялась торжественная передача арендного акта представителям датской компании.

Анализ реализации первоначального проекта предприятия «Белкеа Пласт», уже в течение пяти лет существующего как цех ПО «Интеграл» по производству одноразовых шприцев и катетеров, позволил руководству дат-

предполагается, в ноябре 1997 года Производственные мощности первого цеха совместного предприятия, рассчитанного на 40 рабочих мест, по словам директора «Интеграла» г-на Вербицкого, рассчитаны на 22 млн. единиц продукции в год. В связи с увеличением доли датской компании в уставном фонде СП «Белкеа Пласт» доля белорусской стороны, как заметил Владимир Вербицкий, уменьшилась с 28 до 2%. Эрик Кристенсен, генеральный директор СП «Белкеа Пласт», изменение соотношения долей участников прокомментировал так: «Белорусскому предприятию никто не мешает также равноцен-

## СТРАВКА «БДГ».

Частная датская компания Maersk Medical является одним из европейских лидеров по производству медицинских изделий одноразового использования. Производит продукцию, более известную под торговой маркой «Фармопласт», уже более 30 лет. Maersk Medical, входящая в состав A.P. Moeller Group, имеет более 10 заводов в Дании, Великобритании, Австралии, Малайзии, Индии. Maersk занимается морскими, воздушными и автомобильными транспортными контейнерными перевозками и освоением нефтегазовых месторождений в Северном море.

Maersk является одной из крупнейших компаний в Дании, доля Maersk Medical в материнской компании составляет лишь 2%. Совместно с государственным датским фондом по инвестициям в страны Восточной Европы Maersk Medical с 1994 года является учредителем белорусско-датского СП «Белкеа Пласт», производящего продукцию в европейском стандарте GMP (в особо чистых условиях). Для первой части проекта был выбран завод «Интеграл», расположенный в соответствии с условиями для производства одноразовых медицинских изделий ПО «Электроника», в состав которого входит завод «Интеграл», стало соучредителем СП с белорусской стороны.

ранения на сумму \$5 тыс.

В беседе с журналистами Василий Долголев, в частности, отметил: «Валюта у нас под ногами -- мы просто не замечаем ее. Например, у нас очень хорошо растет валерьяна, мы сегодня являемся одним из крупнейших поставщиков растительного лекарственного сырья в Россию. А ведь, выращивая до 200 видов сырья, мы можем перерабатывать его и поставлять на рынок в виде препаратов, получая прибыль со своего производства, а не ориентироваться на одну только картошку, как это было раньше. У нас есть высокоэффективные технологии производства собственных лекарств, и именно фармацевтическую промышленность, производящую медпрепараты и оборудования, я вижу как стратегическое направление развития, которое призвано удовлетворять наши внутренние потребности и наращивать экспорт для того, чтобы заработать валюту».

На вопрос о том, будут ли современные технологии производства медицинского инструментария внедряться в Беларуси, г-н Долголев заметил, что технологии, подобные этим, являются know-how компании. Передача их -- дело владельца. По его словам, первоначально важнее внедрить организационный опыт. Вице-премьера спросили также, рассматривается ли вопрос о налоговых льготах для будущего предприятия. На этот вопрос вице-премьер ответил отрицательно. «Они не просят льгот. Они просят только об одном -- чтобы им дали возможность быстро работать», -- сказал он. По его мнению, это еще одно подтверждение выгоды сотрудничества с такими инвесторами.

В приватной беседе с Оле Вейлингом Василий Долголев посетовал на негативное мнение зарубежных бизнесменов об инвестиционном климате в Беларуси. Вице-премьер выразил уверенность в том, что данный проект -- не последний в Беларуси с участием Maersk Medical. Оле Вейлинг заметил, что, по его информации, представляемая им компания -- не единственный датский инвестор в Беларуси, недавно образовано совместное предприятие с участием датской компании, специализирующейся в области телекоммуникаций. В связи с этим вице-премьер продемонстрировал хорошую осведомленность в вопросах объявленного Минсвязи тендера сетей GSM. Он выразил озабоченность по поводу создавшейся ситуации «Датская компания останется, пожалуй, единственной из всех претенденток, которая, возможно, вместе с Siemens сможет противостоять активному натиску корейцев. Мы -- европейцы и поэтому близки друг другу».

Существование еще одного белорусско-датского инвестиционного проекта подтвердила также и Анни Эриксен (Anne Aridsen), представитель одного из участников СП «Белкеа Пласт» -- Датского инвестиционного фонда. Этот фонд финансируется из государственной казны. Вкладывая свои средства, он делит риск с теми датскими предпринимателями, которые инвестируют в экономику стран Восточной Европы. Когда же проект начинает приносить прибыль, фонд возвращает только вложенные средства и отказывается от дальнейшего участия. По словам г-жи Эриксен, традиционные для датских компаний инвестиционные зоны расположены в Польше и странах прибалтийского региона. В Беларуси это первый удачный проект подобного рода. Существует также еще один инвестиционный проект датской компании, рассказывать о котором, по словам г-жи Эриксен, пока рано.

x x x

Итогом посещения руководством ОАО «Белкард» 6-й международной выставки-ярмарки в Пекине стало заключение контракта на сумму \$2 млн. с государственной технико-торговой компанией «Кэ хуа» на поставку в Китай партий карданных валов и крестовин для автомобилей ГАЗ, КамАЗ и др. Предыдущий контракт с этой же фирмой в размере \$300 тыс. предусматривал поставки из Гродно запчастей к «БелАЗам».

x x x

На недавней сессии Сморгонского горсовета был поднят вопрос о выносе за городскую черту литейных цехов местного литейно-механического завода (СЛМЗ). Окончательное решение пока не принято.

После развала СССР Госкомпром Беларуси включил СЛМЗ в число заводов-поставщиков деталей для будущего белорусского дизельного двигателя (взамен двигателя Ярославского моторного завода). По этому проекту предполагалось освоить в Сморгони выпуск дефицитной неэнергоемкой продукции -- литых заготовок поршневого кольца.

Вскоре был построен новый литейный цех и произведен монтаж оборудования (две автоматические линии по выпуску заготовок поршневых колец и линия печного литья). К настоящему времени получены первые отливки колец, а полностью новое литейное производство планируется запустить к 1 июля 1997 года. Но наличие литейной заготовки кольца еще не решает всей проблемы -- для получения готового изделия заготовку необходимо подвергнуть циклу механической обработки, для осуществления которой СЛМЗ оборудованием не располагает. Стоимость такого оборудования порядка DM 300 тыс.

Первоначально новое литейное производство на СЛМЗ планировалось запустить к 1 января 1997 года, но сроки сорвались из-за несвоевременного финансирования проекта.

x x x

В Брюсселе административным департаментом Европейской комиссии по науке, исследованию и развитию подписан контракт (\$250 тыс., срок 2 года) с представителями Беларуси по внедрению новых технологий в производство химических волокон.

Этот проект в рамках международной программы «Коперникс» (в нем также участвуют Финляндия, Германия и Россия) финансируется Европейским сообществом. От нашей страны приглашены Белорусский технологический университет, Гродненский отдел ресурсосбережения АН Беларуси и гродненское ПО «Химволокно», на базе которого и предполагается внедрить современную технологию высокоточных полимерных композиционных материалов. По мнению создателя и руководителя отдела ресурсосбережения академика Анатолия Свириденко, гродненское ПО «Химволокно» получило уникальный шанс с минимумом затрат освоить выпуск новой конкурентоспособной продукции, обеспечивающей прорыв предприятия на привлекательные рынки Европейского сообщества.

x x x

2-6 июня в Минске состоится 11-е международное совещание по модернизации и реконструкции зданий крупнопанельного домостроения.

На этот раз темой обсуждения станут опыт и перспективы санации жилых панельных домов в странах Центральной, Восточной и Южной Европы. В совещании примут участие представители 14 стран, в том числе России, Украины, Прибалтики, Грузии и Армении. Финансовую поддержку Минархитектуры и строительства Беларуси, которое является организатором мероприятия, оказало федеральное министерствотерриториального планирования, строительства и градостроительства Федеративной Республики Германия.

Отдел информации «БДГ»



Проект нового предприятия

ской компании принять решение о развитии деятельности СП. По ряду причин эта работа не может проводиться на базе «Интеграла». По мнению датских партнеров, завод, построенный еще во времена СССР, не отвечает нормам энергосбережения. Работа цеха «Белкеа Пласт» становилась накладной из-за больших расходов на энергоресурсы. Поэтому проект создания в Беларуси предприятия по производству медицинских изделий одноразового использования (катетеров, дренажных сумок, хирургического инструментария, в том числе для офтальмологии, материалов для лечения ран, а также диабетических инфузионных комплексов) предполагал, что деятельность нового завода будет соответствовать западным требованиям и строительным нормам, в том числе по энергосбережению. Эксплуатация такого предприятия обойдется значительно дешевле, чем использование старых помещений.

Руководство датской компании исходило из того, что в проекте будет предусмотрено максимальное использование местных строительных материалов и рабочей силы. Проектные работы были подготовлены «Белпром-проектом», чьи специалисты получили возможность стажировки за границей. Ими разработан проект производственного комплекса одноэтажного «скандинавского» типа. На первом этапе планируется построить одно здание на площадке 60х60 метров, внутри которого будет располагаться производственное помещение 30х30 метров, оборудованное в соответствии со стандартом GMP системой шлюзов для поддержания стерильности основного блока.

Контакты местных субподрядчиков с датской компанией осуществляются через менеджера проекта Питера Л.Сабю (Peter L. Saabye) -- об этом было сообщено представителем одного из минских трестов, попытавшимся наладить диалог с Оле Вейлингом. Особо отмечено, что строительство и деятельность завода будут осуществляться в строгом соответствии с экологическими нормами. Сдача завода и ввод в действие производственных мощностей произойдут, как

но компенсировать увеличение уставного фонда». Некоторые эксперты полагают, что белорусские участники подобных проектов сознательно принимают изменение соотношения долей партнеров в уставном проекте совместных предприятий: иностранное предприятие сложнее национализировать «державной рукой». Выбор места и размера участка объясняется тем, что в перспективе здесь возможно разместить иные производственные структуры. Компания Maersk, помимо всего прочего, является лидером в области производства тормозных колодок.

Как предполагается, для формирования штата нового завода будет использован опытный персонал «интеграловского» цеха. В дальнейшем же набор работников будет производиться из числа местного населения, что решит проблему занятости этого региона. Для начала предприятие обеспечит работой 250 работников (три смены по 60 человек). Специфика кадровой структуры завода такова, что в основном будет использоваться ручной женский труд. (Что касается топ- и мидлменеджмента, то в самое ближайшее время, по словам датского руководства, количество «импортных» менеджеров планируется сократить до 3-4 инспекторов).

Начало деятельности нового предприятия СП «Белкеа Пласт», по сведениям г-на Вербицкого, позволит увеличить производственные мощности более чем в пять раз. Стоимость зарубежных аналогов, по оценкам специалистов, как минимум в два раза превышает себестоимость будущей продукции белорусского производства. Как предполагает г-н Вербицкий, около 80% продукции будет экспортироваться под trade marks компании Maersk Medical в страны Восточной Европы, включая Россию. Основным покупателем в Беларуси станет Минздрав. Таким образом, производство будет носить импортозамещающий и экспортноориентированный характер. Новый завод к тому же не станет конкурентом для какого-либо белорусского предприятия, так как продукция подобного рода в Беларуси не производится.

Все эти достоинства проекта привлекли внимание белорусского правительства, которое представлял вице-премьер Василий Долголев. По словам Вадима Титовца, представителя консалтинговой группы «Титовец и партнеры», оказавшей содействие зарубежному инвестору и проводившей promotion этого проекта (для нее это уже третий после строительства завода Coca-Cola Amatil и открытия закусок McDonald's удачный проект подобного рода). Василий Долголев стал «рычагом» этого начинания. Содействие на высшем уровне позволило сократить промежуток между появлением идеи и началом реализации инвестиционного проекта. Сам же Василий Долголев перед торжественной церемонией закладки камня заметил: «Производство медицинского оборудования, приборов для хирургии -- это наш экспорт, это наши рабочие места, это наши с вами успехи в экономике... Выгодность этого проекта очевидна для датской компании и для Беларуси. Те два миллиона долларов, которые будут вложены в этот год, очень скоро себя окупят. Мы очень признательны работникам компании за хорошо организованную, оперативную проработку возникавших вопросов, понимание нашей специфики, наших трудностей, нашего менталитета... Хотелось бы выразить уверенность в том, что продукция завода увидит свет уже в этом году».

В ответной речи Оле Вейлинг отметил, что его коллеги были поражены образованностью и опытом белорусов, что они нашли понимание и поддержку в различных государственных структурах. В торжественной обстановке Оле Вейлинг и Эрику Кристенсену были вручены акты передачи земельного участка в аренду на 99 лет. В свою очередь Оле Вейлинг, выразив благодарность белорусским властям «за содействие и поддержку», передал Василию Долголеву письмо на безвозмездную передачу медицинских изделий от компании Maersk Medical клинике таракальной хирургии НИИ онкологии медицинской радиологии Министерства здравоохра-



## НОВОСТИ

## НОВЫЕ ПРОДУКТЫ ERICSSON НА БЕЛОРУССКОМ РЫНКЕ

29 мая в рамках 4-го международного конгресса «Современные средства коммуникаций, банковские информационные технологии» одно из подразделений мирового гиганта, производителя телекоммуникационного оборудования Ericsson провело семинар «Средст-

ва связи фирмы Ericsson на рынке РБ». Была организована презентация новых разработок головной компании, системы управления и обслуживания на сетях общего пользования TMS и системы радиодоступа DRA 1900 на базе стандарта DECT.

## НОВОСТИ ПО ТЕНДЕРУ СЕТЕЙ GSM

Владимир Карпович, начальник отдела координации и проектирования Минсвязи, на семинаре «Состояние и перспективы развития мобильных средств связи в Республике Беларусь» сообщил собравшимся о критериях отбора в объявленном Минсвязи в феврале 1997 года тендере сетей GSM.

Как уже сообщала «БДГ», последний срок подачи тендерных заявок перенесен на 18 июня. Г-н Карпович, в частности, заявил, что тендер будет проходить в режиме 1+1. То есть лицензия на право оказания услуг в данном стандарте получит только одна компания. Вторая лицензия может быть выдана не ранее чем через три года после выдачи первой.

Основные критерии отбора лицензиата предусматривают подтверждение этапных периодов. Так, через три месяца после получения лицензии компания-победитель обязана «покрыть» территорию Минска и областных центров. Следующий этап предусматривает увеличение зоны оказания услуг сотовой связи на территории, где проживает не менее 70% жителей страны. Следующее важное требование: компания-победитель обязана создать совместное предприятие с РО «Белтелком».

Работу тендера обеспечивает межведомственная оценочная комиссия, в составе которой представители МВЭС, Министерства предпринимательства и инвестиций, Министерства связи, Госкомиссии по радиочастотам.

Владимир Карпович подтвердил, что к сегодняшнему дню тендерный сбор, равный \$5 тыс., оплатили 10 компаний. Представитель Минсвязи ознакомил присутствующих с сообщением Европейского банка реконструкции и развития, в котором говорится о возможности получения победителем тендера финансовой помощи. Отвечая на вопросы аудитории, г-н Карпович заметил, что лицензия на право оказания услуг в стандарте NMT-450, выданная, как известно, компании «Белсел», действительно и об отзыве ее речи не ведется. Цель Минсвязи — поощрение «здоровой конкуренции на рынке услуг сотовой связи».

## А БЫЛ ЛИ МАЛЬЧИК?

Присутствие всемирно известных имен — это, как известно, в некоторой степени само по себе является рекламой. Вероятно, руководствуясь именно этими соображениями, организаторы выставки «Tibo-97» внесли в список участников корпорацию IBM.

На самом деле, как стало известно «БДГ», IBM лишь однажды участвовала в этой белорусской выставке, но было это несколько лет назад. Более того, в нынешнем году в

«Tibo» не принимают участия даже так называемые «дружественные» этой корпорации фирмы.

Отдел новостей компаний «БДГ»

**STANLEY**  
**ВОЛШЕБНОЕ ПРОСТРАНСТВО**

Зеркальные раздвижные двери и встроенные шкафы английского производства

г. Минск, ул. Толбухина 21  
Тел.: 268 38 24, 268 02 35

**ЖАЛЮЗИИ**  
**ЗАЩИТНЫЕ РОЛЛЕТЫ**

Гродно тел. 0152-44-35-77  
Минск тел. 017-221-71-43  
Гродно, Космонавтов, 56

## БИЗНЕС-ЦЕНТР ДЛЯ ГРОДНЕНСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

СВЕТЛАНА КАРПЕKOBA

27 мая в Гродно открыт бизнес-центр, созданный в рамках проекта Международной финансовой корпорации «Поддержка частного предпринимательства в Беларуси». Это уже второй подобный центр в нашей стране: первый открылся в начале 1996 года в Бресте.

Еще в декабре минувшего года, когда в городе над Бугом отмечали годовщину бизнес-центра, представители британского фонда «Нью-хау», который финансирует этот проект, весьма осторожно и неопределенно высказывались относительно возможности создания подобных центров в других городах Беларуси. Однако уже в марте 1997 года фонд принял решение о финансировании гродненского бизнес-центра.

Не последнюю роль в этом сыграло стремление городских и областных властей создавать и развивать у себя подобную деятельность. Собственно, они и пригласили МФК и фонд «Нью-хау» осуществить этот проект на своей территории. Например, заместитель председателя Гродненского облисполкома Михаил Беляев считает, что развитие предпринимательства оказывает благотворное влияние на экономику области. И хотя удельный вес предпринимательских структур в общем объеме промышленного производства, то-

варооборота, услуг не стал еще определяющим, г-н Беляев высоко оценивает влияние предпринимательского сектора на экономику региона и рассчитывает, что впрямь оно будет более эффективным и значительным. По его словам, в Гродно сейчас действуют около 2 тысяч малых предприятий, которые нуждаются в квалифицированной поддержке со стороны таких структур, как бизнес-центр.

На базе бизнес-центра проводятся мероприятия трех основных видов, которые направлены на поддержку частных предпринимателей: бизнес-обучение, бизнес-консультирование и информационные услуги.

Бизнес-обучение включает в себя курсы по бизнес-планированию, семинары и круглые столы. На протяжении двух месяцев гродненский бизнес-центр провел уже два курса по бизнес-планированию, которые прослушали 30 человек. Кроме того, проведен социологический опрос предпринимателей Гродно с целью определить специфику

## СПРАВКА «БДГ».

Накануне проведения общереспубликанской перерегистрации в Гродненской области насчитывалось около 40 тысяч субъектов хозяйствования (субъектов без образования юридического лица и малых предприятий различных форм собственности). Перерегистрацию прошли около 3 тысяч предприятий с образованием юридического лица из более чем 5 тысяч подобных предприятий. Около 2 тысяч эту процедуру не прошли — часть их уже ликвидирована по представлению налоговой инспекции. Что касается предпринимателей без образования юридического лица, то перерегистрировались 15 тысяч, а около 2 тысяч не смогли этого сделать. Областные власти в числе причин, по которым те или иные бизнес-структуры не прошли перерегистрацию, называют налоговые и другие нарушения; предоставление документов, не отвечающих требованиям законодательства; отсутствия практической деятельности.

бизнес-среды города, а также выяснить, какие виды обучения и консультаций больше всего интересуют представителей негосударственного сектора. Оказалось, что предприниматели в Гродно больше всего нуждаются в консультациях по бизнес-планированию, бухгалтерскому учету и хозяйственному законодательству.

Предполагается, что в течение года гродненский бизнес-центр должен перейти на самофинансирование, как это в определенной мере пытается делать бизнес-центр в Бресте. Однако, как показала практика, самофинансирование консультационных услуг в белорусских условиях весьма проблематично. Очевидное сокращение предпринимательского сектора и падение пла-

тежеспособности предприятий, оставшихся на плаву после перерегистрации, указов, декретов етс., не позволяют надеяться на то, что бизнес-центр сможет работать по принципу самоокупаемости. В Бресте это уже поняли, и, видимо, фонд «Нью-хау» пока не станет ставить перед центром столь жесткие условия.

Выступая на открытии бизнес-центра в Гродно, Чрезвычайный и Полномочный Посол Великобритании в Беларуси Джессика Пирс сказала, «Британию в прошлом часто называли страной лавочников. Однако мы гордимся этим, поскольку малый бизнес стал основой процветания британской нации. Сегодня он может стать основой процветания Беларуси».

## СТРОИТЬ БЫСТРО НАУЧИЛИСЬ, ОСВОИТЬ БЫ ТЕПЕРЬ КАЧЕСТВО

ВЛАДИМИР СЕХОВИЧ

29 мая руководители Министерства архитектуры и строительства Беларуси встретились с представителями СМИ. Виктор Ветров, впервые представивший перед журналистами в качестве министра, рассказал об итогах работы отрасли за первые четыре месяца 1997 года. Две основные проблемы волновали нового министра больше всего: это улучшение качества строительных работ и повышение конкурентоспособности услуг и продукции отрасли.

Проблемы эти существуют еще с советских времен и, похоже, будут актуальны в нашей стране еще долго. Особый смысл выступлению министра придало то, что на ведомство сегодня возложена реализация жилищной программы, вошедшей в число приоритетных направлений социально-экономического развития страны до 2000 года. Как известно, денежные поступления в эту сферу, в том числе на обеспечение жильем членов ЖСК и КвЗов, молодежи, военнослужащих, индивидуальных застройщиков и сельского населения, составляют BLR 9 трлн.

Указами президента и постановлениями правительства определены минимальные показатели, которых предприятия строительной индустрии должны достичь к концу 1997 года. Жилых площадей планируется ввести в эксплуатацию на 27% больше, чем в 1996 году. Однако в гонке за показателями, особенно в нынешних экономических условиях, может пострадать качество. Об этом свидетельствует и печальный советский опыт. Стоит вспомнить, как реализовывалась жилищная программа 1980-х годов: трессы, отпортовки к определенному плану, заданиями срока о сдаче объекта, оставшие на нем массы недоработок. Сегодня качество работы строительных организаций будет взято под контроль

недавно созданным при Минархитектуры и строительства Государственным комитетом по надзору в строительстве.

По словам г-на Ветрова, за 4 месяца текущего года сдано 433 тысяч кв. м жилых площадей (прирост по сравнению с аналогичным показателем прошлого года — 75%). Такой резкий подъем позволил в какой-то мере загрузить мощности простаивающих предприятий и ликвидировать скрытую безработицу. Как заверил новый министр, несмотря на все трудности последних лет, отрасль сумела сохранить свой потенциал и «готова принять любые инвестиции — как внутренние, так и внешние».

И в первую очередь эти инвестиции должны направляться в промышленность, так как качество строительных работ зависит прежде всего от качества используемых материалов. В ведомстве подготовлен проект указа президента по качеству, положения которого «определяют параметры продукции промышленности строительных материалов».

Государство не может выделить деньги на реконструкцию устаревших мощностей и приобретение современных технологий. Из-за отсутствия оборотных средств практически невозможно найти внутренние источники финансирования на предприятиях. В министерстве надеются на расширение сотрудничества с иностранными компаниями. Сегодня действует несколько предприятий, созданных совместно с Польшей, рассматриваются варианты со-

здания СП с фирмами Чехии, Словакии, Австрии, Италии и др. В Администрации президента находятся предложения французского концерна Lafarge, изъявившего желание инвестировать в цементный завод.

Но пока этих инвестиций для отрасли недостаточно. Поэтому белорусский рынок все активнее заполняется импортной продукцией, и во многих случаях, констатирует министр, «она выгодно отличается от отечественной качеством и эстетикой».

За неделю до встречи г-на Ветрова с журналистами в Минархитектуры и строительства состоялся научно-технический семинар, посвященный вопросам снижения себестоимости производства строительных материалов. В нем приняли участие представители 60 предприятий и научных организаций Беларуси. В частности, с докладом выступил нынешний председатель Совета Республики Национального собрания, а в недавнем прошлом руководитель предприятия «Гомельстекло» Павел Шипук.

«Гомельстекло» — одно из немногих белорусских предприятий, на котором техническое переоснащение произведено на собственные средства. До 1997 года оно специализировалось на выпуске листового оконного стекла по способу Фурко, для которого характерны низкое качество продукции по оптическим показателям и высокие затраты энергоресурсов на единицу выпущенной продукции. Так, на одну тонну стекла расходовалось 500 кг условного топлива.

Решение о реконструкции предприятия было принято в 1991 году, а в построенном к началу 1997 года новом цехе получено первое листовое полированное стекло методом Флоат-процесса. И главное даже не то, что «Гомельстекло» спуском нового цеха по производству 800 тонн поли-

рованного стекла в сутки стало самым крупным в СНГ производителем стекла и вошло в десятку мировых аналогичных предприятий, а то, что расход топлива на единицу продукции сократился на 30%. Сократив материальные затраты, завод получил возможность значительно уменьшить себестоимость продукции и начать производство достаточно конкурентоспособного на мировом рынке стекла.

В 1996 году был осуществлен пуск первой линии на Белорусском цементном заводе. До этого времени в силу специфики местных источников сырья цементная промышленность Беларуси работала исключительно по «мокрому» способу. Он дешевле и проще «сухого» способа, но обладает весьма существенным недостатком. Это — высокая энергозатратность производства и необходимость импорта энергоносителей. Если расход топлива при «мокром» способе составляет 240-280 кг на тонну сырья, то при «сухом» — 120-140 кг. Предприятие, построенное в районе Костюковичей на меломергелевом месторождении «Коммунары», стало первым в мировой практике примером строительства цементного завода на столь влажном сырье (на всех прочих заводах «сухого» способа исходная влажность сырьевой смеси составляет около 8-12%, в то время как в Костюковичах — 25-28%). В итоге суммарные энергозатраты на БЦЗ составили 82% аналогичного показателя при «мокром» способе. Завод только начал работать и судить о фактических энергозатратах еще рано. Тем не менее президент республиканской ассоциации «Силикат» Виктор Бильдюкевич, доклад которого был посвящен этому предприятию, считает, что есть несколько способов сделать производство более экономичным и снизить себестоимость белорусского цемента, т.е. повысить его конкурентоспособность по цене и по качеству.



## АВТОСЕРВИС

ЭТОТ БИЗНЕС ПРИХОДИТ В БЕЛАРУСЬ  
ВСЛЕД ЗА ПОДДЕРЖАННЫМИ ИНОМАРКАМИ

АЛЕКСЕЙ УРБАН

С расширением парка легковых автомобилей в Беларуси существенный толчок для развития получили сервисный бизнес и рынок «околоавтомобильного» оборудования. Увеличение количества станций техобслуживания (СТО) и автозаправочных станций (АЗС) отразилось на рынке автомобильного оборудования. Эксперты утверждают, что сегодня компании, работающие на этом рынке, обратили внимание на самый неразвитый его сектор — профессиональные щеточные автомоечные станции высокой производительности, предлагающие в отличие от ручных моечных агрегатов широкий ассортимент сервисных услуг.

Специфика отечественного рынка моечного оборудования обусловлена географическим положением Беларуси, а именно — близостью ее к Германии, производящей львиную долю подобной продукции в Европе. Большая часть оборудования экспортировалась оттуда «самовозом». А так как уровень платежеспособности в Беларуси низок, к нам поставлялось в основном оборудование, бывшее в употреблении. Примером может служить щеточная мойка СЕССАТО СТО на улице Машиностроителей.

Сегодня ситуация меняется. Усилия, которые предпринимает немецкий концерн Alfred Kärcher GmbH & Co для завоевания рынков Восточной Европы, похоже, оправдывают себя. По крайней мере, в России региональная дилерская сеть Kärcher уже достаточно развита. Например, большую часть московского рынка делят пять фирм — представители этого немецкого производителя. Постановление московской мэрии об оборудовании 500 городских моечных постов, подписанное Юрием Лужковым еще в сентябре 1995 года, предопределило увеличение спроса на моечное оборудование. Именно в это время наиболее сильные позиции на российском рынке занимали дилеры Kärcher, сумевшие воспользоваться ситуацией. Что касается других производителей, то в России широко представлена продукция немецкого завода WAP, итальянского предприятия СЕССАТО. 80% рынка России занимает продукция немецких производителей; остальные 20% делят итальянские, чешские и польские фирмы, чья продукция уступает немецкой по качеству и цене.

Белорусский рынок автомобильного оборудования только зарождается. В последнее время здесь наметилась тенденция к изменению соотношения объемов оборудования, приобретенного потребителем самостоятельно и купленного у белорусского официального представителя. Представительства получили возможность пользоваться существенной дилерской скидкой (оплачиваемой организацией в регионе фирменного сервисного обслуживания), недоступной для частных покупателей. Заработок, который имеет дилер благодаря скидке, уравнивает конечную цену реализации, что, учитывая равноценность расходов на доставку и растаможивание грузов, лишает всякого смысла «самовоз».

Другая особенность белорусского рынка автомобильного оборудования заключается в следующем. Поставка фирменных автоцентров подразумевала комплектацию сервисного обо-

рудования в полном объеме, т.е. наличие и монтаж мойки, что не могло не оказать влияния на уровень спроса. Как правило, комплектация производилась именно мойками концерна Kärcher. Хотя были и исключения: фирменные СТО VW, BMW, Opel, автомобильного дома «Энергия» (Mercedes) при приобретении и обслуживании моечного оборудования пользовались услугами отечественных продавцов. Расходы на содержание и ремонт бывшего в употреблении оборудования фактически оказываются равными стоимости новой мойки.

Лидером предложения на белорусском рынке является продукция Kärcher, торговый и сервисный представитель которого — компания «Чистый мир» — лидирует по объемам продаж. Помимо «Чистого мира», заметную активность проявляет СП «Лименс», представитель другого немецкого производителя — WAP, уступающего по объемам производства компании Kärcher. Острой конкурентную борьбу на рынке автомобильного оборудования не назовешь — по словам дилеров, этот рынок еще не сформирован и до полного его насыщения пока далеко. Потребность одного только парка столицы (а это, по данным ГАИ, более 220 тыс. автомобилей) составляет более чем пятьдесят автоматических моек. А имеется их лишь десять. Продавцы автомобильного оборудования наиболее перспективным направлением деятельности для себя считают обеспечение моечными системами государственными структурами сферы обслуживания, так как именно здесь потребность в них наиболее высока.

Спрос на автомобильное оборудование, по словам дилеров, подвержен сезонным колебаниям: зимой очевиден его спад, а приблизительно с начала весны, с активизацией «предпродажного» обслуживания, наблюдается резкий скачок спроса.

Структура спроса на автомобильное оборудование сегодня такова. Наиболее популярным является полупрофессиональное оборудование, а имен-

но — ручные мойки высокого давления, с подогревом или без него, чаще всего приобретаемые в комплекте с аппаратами химчистки салонов и водопылесосами. Стоимость этого оборудования невысока — порядка \$3-4 тыс. (стоимость ручных моек компетентных производителей колеблется от \$300 для бытовых вариантов до \$10 тыс. для профессиональных). Подобное оборудование чаще приобретается небольшими и средними станциями техобслуживания и сервиса. Наименьшим спросом пользуются щеточные порталы и туннельные автомойки для различных видов машин (в том числе и для грузового автотранспорта), ставшие неотъемлемой частью мирового автомобильного сервиса, но мало известные отечественному потребителю. Это так называемые автомобильные станции высокой производительности, позволяющие осуществлять многофункциональную обработку: мойку (в том числе и «внутренностей» автомобиля), пенную мойку, мойку с шампунем, сушку, вощение 8-20 автомобилей в час на порталной мойке и 30-100 автомобилей в час на мойке туннельной (что важно, если рассматривать уровень рентабельности работы мойки как коммерческого предприятия). Стоимость подобных агрегатов составляет от DEM 350 тыс., а расчетная прибыль работы автоматической щеточной мойки, к примеру, Kärcher CWP 5000, рассчитанная специалистами без учета затрат на техническое обслуживание мойки, зарплату обслуживающего персонала, налоговые и иные выплаты, на один автомобиль при действующих ценах услуги мойки — \$4,27. Пока единственная в Минске СWP работает на «финской» заправке (ул. Орловская, 88).

По сравнению с рынком высокопроизводительных моек для легковых автомобилей сектор автомоек для грузового автотранспорта развит гораздо больше: в Минске порталными мойками для грузовых автомобилей обзавелось предприятие «Минскинтертранс» (для обслуживания собственного транспорта); в Бресте аналогичные станции приобрели «Брестинтертранс» и «Брестнештранс» (все они стали региональными наследниками системы «Совтрансавто»). Эксперты полагают, что в секторе автомобильного оборудования произойдет резкий скачок спроса. Соответственно к этому рынку дилеры проявляют

наибольший интерес, что подтверждают и высказывания некоторых продавцов автомобильного оборудования. Олег Петюль, генеральный менеджер компании «Чистый свет», считает: «Представляемая нами продукция Kärcher заняла прочные позиции в секторе ручных моек. Сегодня основной задачей для нас является promotion высокопроизводительных щеточных порталных и туннельных автоматических моек. Поэтому предполагаем изменить ассортимент рекламного инструментария: если основного потребителя профессиональных ручных моек легко «зацепить» адресной рассылкой (адрес любой СТО легко найти в справочнике или газете), то потенциальный потребитель автомобильных станций, естественно, помимо АЗС, вполне может найтись среди компаний и коммерсантов, ищущих применение своим свободным средствам. Руководство нашей компании уверено, что брестская трасса «примет» на себя основную нагрузку — оборудование главного транзитного пути страны АЗС в современном понимании предусматривает оснащение их щеточными мойками. Что касается города, то нами уже получено несколько заказов на высокопроизводительные щеточные автомобильные станции, в том числе на мойку возводимой «Атлантом-М» СТО в Сухарево — она будет закончена в конце года».

Интерес к белорусскому рынку моечного оборудования проявляет и российский потребитель — в силу высоких накладных расходов работы на российском рынке стоимость моечного оборудования там выше, чем в Беларуси.

Продавцы автомобильного оборудования не исключают, что государство может предпринять особые меры по контролю процесса оснащения автомобильного оборудования государственных и арендных предприятий, передав право на получение заказа одной структуре. Хотя в этом случае, по словам генерального менеджера компании «Чистый свет», лишь удлинится цепочка реализации и повысится потребительская стоимость продукции, поскольку, скорее всего, такая структура, будучи не в состоянии поддерживать прямые контакты с производителями, все равно воспользуется услугами белорусских представительств.

## ВЫСТАВКИ

АНТИРЕКЛАМА — ОРУЖИЕ  
ПРОТИВ БРАКОДЕЛОВ

ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВА

С 27 по 31 мая на базе Белорусского научно-исследовательского приборостроительного института проходила альтернативная некоммерческая выставка некачественных промышленных и продовольственных товаров, организованная по инициативе Белорусского общества потребителей.

Как и в предыдущие годы, цель экспонирования дурных примеров, персикового сока с раздробленными косточками и т.д. заключалась в том, чтобы повлиять на недобросовестных производителей путем прилюдного разоблачения и наглядно продемонстрировать посетителям, каких критериев при выборе товара им необходимо придерживаться.

Правда, в этом году устроители выставки попытались привлечь внимание присутствующих и на то, что, несмотря на обилие брака на прилавках магазинов, у нас еще не все потеряно. Альтернатива некачественным товарам, представленным региональными центрами стандартизации, гигиены и эпидемиологии, Минздрава и Торгово-промышленной палатой, демонстрировалась в этом же зале. Ее представляли такие передовики отечественного производства, как Минский электромеханический завод, БельВАР, «Термопласт», «Техноприбор», гомельское ПО «Коралл», «Горизонт» и др. Правда, выдающиеся заслуги этих предприятий во многом преувеличены. К лидерам белорусской промышленности тот же «Горизонт» причислили явно авансом. Ведь не секрет, что до 50% его продукции имеет те или иные недостатки. Но организаторы выставки руководствовались не только этими соображениями. Председатель Белорусского общества потребителей Г-н Лиев по этому поводу заметил: «Мы же патриоты и обязаны представлять отечественную продукцию на мировом рынке».

Вообще, выставка этого года оказалась не слишком обширной, что отнюдь не является поводом для оптимизма. Ведь браков в Беларуси отнюдь не стало меньше. Просто на этот раз к участию не были привлечены образцы, отобранные Министерством торговли и его региональными структурами, поскольку они не имели обязательного «сопроводительного письма» в виде экспертного заключения.

И все же представление о наиболее типичных изъянах товаров, реализуемых в Беларуси, посетители получили. Ознакомившись со 185 экспонатами, они смогли узнать, что, например, не все флакончики с шампунем JOJOBA O'RONI соответствуют требованиям гигиенической без-

опасности: обычные пластиковые бутылки по микробиологическим показателям иногда не подлежат госрегистрации; упаковки хмеля могут содержать количество меди, в десять раз превышающее норму, а в банке с консервированным зеленым горошком иногда содержится хлориды.

К сожалению, в нынешнем году выставка не вызвала того резонанса, который имел место в предыдущие годы. Дело в том, что раньше некачественная продукция «рекламировалась» на проспекте Машерова, в центре города. Сегодня же организаторы выставки не смогли позволить себе такой роскоши — ощущаются проблемы с финансированием. Устроители заранее обращались в Фонд Сороса и Фонд «Евразия», надеясь получить там поддержку, но опоздали — эти организации уже ничем не могут им помочь. Поэтому пришлось остановиться на долевым финансировании.

Общая сумма, затраченная на организацию трехдневной выставки, составила BLR 40 млн. Деньги, как считают организаторы, небольшие, но для белорусского потребительского движения даже такие траты весьма ощутимы.

Несмотря на все трудности, благодаря потребительскому движению за четыре месяца текущего года органами Госстандарта после проверки деятельности белорусских предприятий в 64,8% случаев были выявлены различные нарушения. Вышло постановление Госстандарта, обязывающее отмечать штампом «небезопасно» всю партию товара в случае выявления хотя бы одной бракованной единицы.

Совет Министров принял постановление (оно начнет действовать с 1 октября 1997 года) о наличии инструкций на белорусском или русском языках на все завозимые в страну товары. Продавать товары с инструкциями на иностранном языке будет разрешено только в том случае, если их завезут на территорию страны ранее указанного срока. Штраф в госбюджет для нарушителей постановления составит 25% от продажи всей партии.

Кроме того, большим успехом считается открытие в этом году в Минске «Магазина стандартов», где можно получить необходимые инструкции по правильной организации производства.

**Чистый свет** ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ МОЕЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ немецкой фирмы KÄRCHER

**Ручные моечные машины высокого давления для мойки:**

- автотранспорта;
- объектов промышленности.

**Системы очистки и рециркуляции воды.**

**Автоматические порталные мойки для грузовых и легковых автомобилей.**

**Профессиональная уборочная техника:**

- промышленные пылесосы;
- подметальная техника;
- полумоечная техника;
- оборудование по уходу за коврами.

Гарантия, сервисное обслуживание, поставка расходных материалов.  
Тел.: (017) 231-18-27, факс: (017) 210-07-43, г. Минск, ул. Скорны, 3/9.

**ДОСТАВКА АВТОГРУЗОВ транспортом**

АНАПА ВЛАДИВОСТОК ЕКАТЕРИНАБУРГ ЯКУТСК  
КРАСНОДАР КРАСНОЯРСК МОСКВА МУРМАНСК  
НИЖНЕВАРТОВСК НОВОСИБИРСК  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ СОЧИ ТОМСК  
ЯКУТСК АКМОЛА АЛМАТЫ БИНСК  
СИМФЕРОПОЛЬ АИСТОНА ПЕССА  
FRANKFURT PARIS PRAG  
CHICAGO SEOUL SAN FRANCISCO NEW YORK

лицензия N10074 МТК РБ от 5.11.96 до 2001г. лицензия N300 МТК РБ до 2000г.

**Грузовое агентство** **Аэропорт** **Транспортное оформление**  
в Аэропорту «Минск-2»

тел./ф. (017) 279 14 19 тел. (017) 279 21 56  
279 12 59 факс 279 20 56

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ, БУРЕНИЕ СКВАЖИН**

монтаж насосов, водоподъемных, безбашенных установок, пусконаладочные и земляные работы

Лиц. №6642-08, №6641-08

Тел./факс (017) 252-90-41



## ПРИВАТИЗАЦИЯ

## ПОКУПАТЬ МОЖНО — ПОСЛЕ СОГЛАСОВАНИЯ

Ирина МАКОВЕЦКАЯ

На последней сессии Гомельского городского Совета обсужден ход выполнения программы разгосударствления и приватизации объектов коммунальной собственности города.

В целом, депутаты положительно оценили деятельность управления коммунальной собственности и приватизации горисполкома, отметив, правда, недостаточно высокие темпы приватизации в областном центре. На сегодня форму собственности в Гомеле сменили только немногим более 30% объектов коммунальной собственности, подлежащих приватизации.

Сессия также разрешила горисполкому возобновить после трехмесячного перерыва продажу с аукциона права долгосрочной аренды встроенно-пристроенных помещений, отменив свое прежнее решение о запрете. Вопрос же о последующем выкупе в собственность таких помещений может быть вынесен на рассмотрение горисполкома только после обязательного согласования с районной администрацией и президиумом горсовета. Такое ре-

шение горсовета создаст дополнительные проблемы для покупателей, поскольку при согласовании подобных вопросов районная администрация руководствуется своим, очень субъективным мнением. Что касается основных проблем в процессе малой приватизации, то они связаны с бюрократическими процедурами. По подсчетам специалистов, после покупки объекта на аукционе предпринимателю необходимо обойти 35 инстанций, которые дают свое согласие на деятельность приватизированного объекта. Чтобы оформить все необходимые документы, требуется 4-5 месяцев, а себестоимость этой процедуры приближается к BLR 100 млн.

Сессия горсовета также поручила горисполкому разработать до 1 июля нормативные акты, регламентирующие порядок создания совместных домовладений.

## СОСЕДИ

## ЖИЛИЩНАЯ РЕФОРМА В РОССИИ: АТАКА НА МОНОПОЛИСТА

Виктор ДЕМИДОВ

Одна из основных тем, обсуждаемых сегодня российскими СМИ, — реформа жилищно-коммунального хозяйства. Пожалуй, без мужества и оптимизма Немцова, который принял на себя груз ответственности за это рискованное дело, вряд ли кто-либо мог покуситься на этого монополиста всех российских монополистов.

Сегодня коммунальный комплекс России ежегодно потребляет дотаций на 119 триллионов рублей. При существующих ставках российские квартировладельцы своей квартплатой покрывают (в зависимости от региона) только от одной пятной до половины стоимости коммунальных услуг. Москвичи, например, реально оплачивают лишь 12,6% себестоимости коммунальных услуг, что в рублевом выражении составляет 252 рубля за квадратный метр при стоимости его обслуживания около 2.000 рублей в месяц. За остальное платит государство. В той же Москве за счет бюджета производится весь капитальный ремонт жилья, оплачивается 2/3 стоимости горячей и половина холодной воды.

По мнению Бориса Немцова, жильцы должны к 2003 году выйти на стопроцентное покрытие издержек по жилью за счет квартирной платы. Но при этом оговорено, что удельный вес квартплаты не должен превышать 12-16 процентов от доходов семьи. На практике это означает адресные субсидии малоимущим, которые фактически будут оплачиваться их же более обеспеченными соседями.

Все это оговорено в недавнем

указе Бориса Ельцина. Тем же указом российским регионам дано право самостоятельно выбирать вариант проведения жилищной реформы: главное — прийти к общему результату. Судя по всему, первым возможностью варьировать общую схему воспользуется московский мэр. Юрий Лужков считает, что 60% жителей московской столицы не смогут обеспечить самофинансирование жилья. Даже сегодня 50% семей постоянно задерживают платежи, а 3% — не платят вообще. И это при средней квартплате по Москве в 133.000 российских рублей. А планируется (в варианте Немцова) довести эту сумму до 515.431 рубля. Впрочем, вынужденное повышение квартплаты — только одна из сторон жилищной реформы в России. Основная реформа — демополизация отрасли: создание множества конкурирующих между собой жилищно-обслуживающих организаций и, как следствие, снижение цен на услуги. Именно эта мера призвана смягчить повышение стоимости квартплаты. Здесь существуют различные варианты: от создания альтернативных, «коммерческих» ЖЭСов до массового образования кондоминиумов — кому что больше нравится.

**Автомобили ВАЗ**  
со склада на Украине

ВАЗ-21053	—\$4750	ВАЗ-2108	—\$4900	ВАЗ-21214	—\$6800
ВАЗ-21073 Lux	—\$5200	ВАЗ-2109	—\$5300	ВАЗ-21215(D)	—\$9200
ВАЗ-21044 Lux	—\$5200	ВАЗ-21099(1300)	—\$6100		

Цена включает предпродажную подготовку в Германии: антикор, покрытие, подвеска, спойлера, импортная резина, колпак, салон люкс, оформление документов.

Телефон в Чернигове: (04622) 7-31-52.

## СТОЛИЦА

## МИНСКИЕ КОММУНАЛЬНЫЕ ДОМА В ОЖИДАНИИ ЧУДЕСНОГО ПРЕВРАЩЕНИЯ В КОНДОМИНИУМЫ

Виктор ДЕМИДОВ

Мингорсовет утвердил Временное положение о совместном домовладении (кондоминиуме). Документ вобрал в себя опыт совместных домовладений, созданных при помощи МФК в Бресте, Кобрине и других городах Беларуси. Теперь, когда появилась законодательная база, осталось немного: создать эти самые кондоминиумы. Но здесь, похоже, проблем не возникнет: потребность назрела давно. Есть и люди, готовые реализовать первые проекты, и организации, которые согласны в этом содействовать.

## СЛОВО, КОТОРОЕ ПОКА МНОГИМ РЕЖЕТ СЛУХ

Документ, принятый Мингорисполкомом, — первый серьезный шаг по реализации права собственников жилья создавать совместные домовладения. Это право заложено в статье 35 Закона «О приватизации жилищного фонда» образца 1992 года. Кстати, для цивилизованных стран кондоминиумы — отнюдь не новинка.

Особенность кондоминиумов «по-белорусски» в том, что часть квартир в доме может находиться и в государственной собственности — созданию сообщества домовладельцев это не препятствует. Внедрение кондоминиумов позволит ликвидировать парадокс нашего законодательства, когда, приватизировав квартиру, человек оказывается хозяином только воздушного пространства, ограниченного стенами, потолком и полом. Сами стены, потолок и пол остаются в коммунальной собственности (и в коммунальном же обслуживании).

В кондоминиуме, напротив, владелец квартиры имеет свою долю и в общих элементах дома. Таким образом, создается полнотная обособленная собственность на квартиру (и нежилое помещение при его наличии) с общей и неделимой собственностью на общие элементы дома (то есть лифт, стены, лестницы и т.д.). В юридическом плане кондоминиум является некоммерческой организацией, которая имеет право вести хозяйственную деятельность, но не может распределять полученную прибыль (если таковая имеется) между своими участниками.

Впрочем, речь идет не только о жилых домах. Постановление достаточно гибко и предусматривает возможность создания кондоминиумов не только в жилых, но и в нежилых и многоцелевых зданиях. Это открывает дорогу, в частности, к созданию по западному образцу офисных кондоминиумов.

«Парада суверенитетов» в пределах одного дома не получится: «Создание двух и более товариществ собственников в одном здании не допускается». А вот в собственной деятельности и в распоряжении имуществом кондоминиум получает достаточную свободу: «Товарищество собственников является юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Товарищество собственников имеет печать со своим наименованием, расчетный счет в банке. Товарищество собственников является юридическим лицом с момента государственной регистрации

товарищества собственников и государственной регистрации совместного домовладения (кондоминиума)». Все основные вопросы по деятельности кондоминиума решаются общим собранием участников товарищества собственников. При этом каждый квартировладелец на собрании «обладает количеством голосов, пропорциональным его доле в общих элементах совместного домовладения (кондоминиума)». Немного запутанно, но на практике это означает, что каждый член кондоминиума имеет голос, прямо пропорциональный площади своей квартиры. Так что хозяин четырехкомнатной квартиры спокойно докажет свою правоту трем владельцам однокомнатных.

## КОГДА В ДОМЕ ПОЯВЛЯЕТСЯ ХОЗЯИН

Пространство подъездов, лестничных клеток, лифты и даже территория вокруг дома после образования кондоминиума перестают быть «ничьими», а судья вынужденных лампочек начинает волновать уже не один подъезд, а весь дом. Трудно представить, например, разобранный в «самоуправляющемся» доме домофон. Пойманному на его «скручивании» злоумышленнику грозит не отвод в милицию, а скорее, суд Линча. Не исключено также, что вместо того, чтобы тратиться на специалистов «со стороны», жильцы дома найдут «внутренние резервы». Кто-то из членов кондоминиума после основной работы станет выполнять обязанности местного электрика; кто-то — сантехника, стекольщика или сторожа. Кто-то возьмется за установку коллективной спутниковой «тарелки». Зарплату им будет платить ассоциация жильцов, а за качество работы соседа можно не беспокоиться — получается выгодно всем. В статье 9 оговорено, что «собственники совместного домовладения (кондоминиума) оплачивают расходы по содержанию и ремонту общих элементов здания пропорционально размеру их доли в праве общей собственности на общие элементы. Размеры платежей на содержание и ремонт общих элементов устанавливаются на уровне, обеспечивающем возмещение расходов на обслуживание, текущий и профилактический ремонт общих элементов, а также возмещение расходов на капитальный ремонт имущества в размере, установленном товариществом собственников, но не ниже действующих технических нормативов». То есть создавать кондоминиум лучше всего в новом доме, которому еще далеко до капремонта. Участников совместного домовладения в старом доме в центральной части города подстерегает опасность уже через пару лет крупно потратиться на капитальный ремонт или даже на простой ремонт крыши, в то время как сотрудники ближай-

## СПРАВКА «БДГ».

Кондоминиум (совместное домовладение) — распространенная в большинстве развитых стран форма владения и управления многоквартирным домом. В кондоминиуме владельцу квартиры принадлежит часть общего владения всем домом — как бы одна ячейка в общей структуре здания. При этом у хозяина каждой квартиры равные с другими жильцами права на долю, например, земельного участка и стоянки для автомашин. Каждый владелец квартиры (кондо) — член ассоциации домовладельцев и ведет себя согласно ее уставу. Ассоциация выбирает правление и «управдомов», которым поручает общее руководство делами кондоминиума и содержание дома. При этом устанавливается ежемесячный взнос на расходы по ведению дома — аналог нашей квартплаты. Правление дома полностью свободно в своей хозяйственной деятельности и подотчетно только собранию жильцов. Кондоминиум как форма управления домом никак не ограничивает право распоряжаться собственной квартирой.

шего ЖЭСа будут только злобно посмеиваться.

Кроме того, в кондоминиуме недобросовестным жильцам невозможно будет избежать оплаты коммунальных услуг. Сейчас ЖЭСы, не имея сил и средств «выколачивать» из неплательщиков квартплату, просто негласно «раскидывают» ее по остальным жильцам дома, избавляя себя от лишней головной боли. В кондоминиуме это, конечно, не пройдет. «В случае неуплаты собственником жилого и/или нежилого помещения своей доли участия в общих расходах... товарищество собственников вправе обратиться с иском (хозяйственный суд) о взыскании задолженности, в том числе с требованием об обращении взыскания на имущество, либо применить иные меры воздействия в установленном законодательством порядке».

Впрочем, особо отяготить семейный бюджет участника кондоминиума смогут разве что затраты на ремонт и содержание дома. Коммунальные платежи останутся на общем для Беларуси уровне, как и дотации малоимущим: «Предоставляемые государственным и другими предприятиями коммунальные услуги, дотируемые из республиканского или местного бюджетов, оплачиваются собственниками совместного домовладения в части жилых помещений по тарифам, установленным в Республике Беларусь для государственного и общественного жилищного фонда. Социальная защита собственников жилых помещений осуществляется путем предоставления в установленном порядке безличных жилищных субсидий».

Зато налоги государство возьмет дважды: отдельно с граждан-квартировладельцев, и отдельно — с кондоминиума как с юридического лица: «Каждое жилое и/или нежилое помещение вместе с его долей в общих элементах подлежит отдельному налогообложению. Собственники совместного домовладения (кондоминиума) обязаны уплачивать налоги в сроки, в размере и порядке, установленные действующим законодательством».

Товарищество собственников подлежит налогообложению в соответствии с действующим законодательством». Заодно товарищество собственников обязали застраховывать весь дом от любых видов риска.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАДУЖНЫ, НО ТУМАННЫ

Принятый Мингорисполкомом Временным положением дело явно не ограничится. Министрство жилищно-коммунального хозяйства уже внесло на рассмотрение в Совет Министров проект закона «О совместном домовладении». Судя по всему, его принятие особо не задержится, как и внесение соответствующих дополнений в новый вариант Жилищного кодекса. Прежде всего в этом заинтересован сам Минжилкомхоз, который сможет понемногу скидывать со своих плеч часть забот и расходов на содержание жилого фонда. Да и по плану социально-экономического развития Республики Беларусь, о котором еще не совсем забыл президент, выйти на стопроцентное покрытие коммунальных издержек населением планируется уже в 2000 году — на три года раньше, чем в России. Пока до этого очень далеко — например, в Минске платежи населения покрывают коммунальные затраты меньше чем на одну треть, а задолженность жителей столицы по квартирной плате сегодня составляет BLR 43 млрд.

По мнению Кирилла Холопики, председателя Совета белорусской ассоциации «Нерукомасць», создателями первых минских кондоминиумов скорее всего станут владельцы квартир в домах, построенных коммерческими фирмами по принципу долевого строительства жилья. Такие дома со стопроцентной формой частной собственности на квартиры и рыночно «продвинутыми» жильцами — идеальная основа для создания кондоминиумов. Тем более, что всю документацию можно начинать вести «с нуля» вместо того, чтобы разбираться в ЖЭСовских хитросплетениях вокруг старого дома.

По мнению минских властей, первые столичные кондоминиумы будут созданы в сдающихся в эксплуатацию домах в Советском, Московском, Фрунзенском и Октябрьском районах. По словам специалистов Международной финансовой корпорации (МФК), предложения о создании минских кондоминиумов поступают не только от жильцов новостроек, но и от хозяев квартир в старых домах в центре города, которым надоела «забота» собственников ЖЭСов. Кстати, МФК готовится подписать с Мингорисполкомом договор о сотрудничестве и вплотную заняться судьбой столичных совместных домовладений. Специалисты МФК приняли участие и в разработке Временного положения, а сейчас предполагают оказывать методическую и консультационную поддержку непосредственно создаваемым кондоминиумам, вести разъяснительную работу среди населения.

Так что планы и пожелания властей и квартировладельцев совпадают. А это означает, что кондоминиумы в Минске действительно, скоро появятся.



Министерство связи и информатики Республики Беларусь		<b>ДОСТАВОЧНАЯ КАРТА</b> НА ГАЗЕТУ <b>БИРЖИ и БАНКИ</b>									
<b>АБОНЕМЕНТ НА ГАЗЕТУ</b> Подписной индекс <b>63879</b> <b>БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА</b>		Подписной индекс <b>63879</b> <b>БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА</b>									
Количество экземпляров		Стоимость подписки на квартал - 120.000 р. (1 экз) на месяц - 40.000 р. (1 экз)									
на 1997 год по месяцам:		Количество экземпляров									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Куда											
(почтовый индекс)		(почтовый индекс)		(адрес)		(адрес)					
Кому											
(фамилия, инициалы)		(фамилия, инициалы)		(фамилия, инициалы)		(фамилия, инициалы)					

## КОНДИЦИОНЕРЫ ▲ MITSUBISHI

Установка, гарантия 1 год,  
сервисное обслуживание

**Сплит-системы**  
(охлаждение, охлаждение-нагрев)

- настенные
- потолочные
- кассетные
- канальные

**МП "ВАМ"**

(017) 264-87-41  
(017) 263-35-32  
(017) 264-86-34

Лицензия № 6732 выд. Мин. архитектуры и строительства РБ 27.09.98

**УВАЖАЕМЫЕ РЕКЛАМОДАТЕЛИ!**  
 ЗАО "Белорусская Деловая Газета" сообщает, что с 1 апреля 1997г. в наших изданиях установлены следующие расценки на рекламу:

"Белорусская Деловая Газета":

1-я полоса - 110.000 руб./кв.см.  
внутренние полосы - 67.000 руб./кв.см.  
последняя полоса - 62.000 руб./кв.см.

Газета "Имя":  
внутренние полосы - 67.000 руб./кв.см.  
программа TV и кроссворд - 110.000 руб./кв.см.

Отдел рекламы тел. (017) 223 85 88

Если у Вас есть компьютер, модем и электронный адрес, то газеты ИМЯ и «БДГ» Вы можете читать на сутки раньше других, получая их электронный вариант

Стоимость электронной подписки:  
в пределах республики - \$3 в месяц,  
по странам СНГ - \$15 в месяц.

**Фирма "Аккордсервис"**

**ПРОДУКТЫ питания**  
**"Mars"**

Телефон в Минске (017) 263-30-45

весь спектр бытовой  
**ТЕХНИКИ**  
**"SAMSUNG"**

Телефон в Минске (017) 232-21-01

## Уважаемые читатели!

Вы решили подписаться на газеты сами или сделать подарок своим близким.

Предлагаем Вам оформить подписку на II полугодие 1997 года.

**Вариант 1.** В любом из отделений связи.

**Вариант 2.** В помещении редакции (г.Минск, пл.Свободы, 17, к.601а) принимается подписка с оплатой наличными деньгами.

**Вариант 3.** Для желающих подписаться по безналичному расчету сообщаем наши реквизиты:

- получатель платежа - ЗАО "БДГ";
- р/с 3012000001057 в филиале №2 банка "Олимп", г.Минска, код 180.

Пожалуйста, не забудьте указать в копии платежного поручения, которую Вы отправите нам по факсу (т./факс: 226 87 99), точный адрес для доставки (почтовый индекс, город, улица, номер дома, номер офиса).

**Вариант 4.** Если Вам необходима счет-фактура, звоните по тел. 226 87 99, мы по Вашему заказу выписываем счет-фактуру и высылаем по указанному Вами факсу. В платежном поручении не забудьте указать точный адрес доставки, наименование изделий, кол-во экземпляров, период подписки.

Стоимость подписки на один месяц:

"Белорусская деловая газета" 40000 руб.  
"Имя" 30000 руб.

**Подписной индекс:**

"Белорусская Деловая Газета" **63879**  
"Имя" **63211**

БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА № 38 (381) 2.6.97

Главный редактор **Петр МАРЦЕВ**  
Первый заместитель гл. редактора **Светлана КАЛИНИНА**  
Заместитель гл. редактора **Павел ШЕРЕМЕТ**  
Заместитель гл. редактора **Валентин ЖДАНКО**

© БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА июнь 1996 г.

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и печати Республики Беларусь, регистрационное свидетельство №554, от 04.12.92г., 31.05.95г., №561, от 02.07.96г.

Редакция может публиковать материалы, отражающие только мнение их авторов, в порядке обсуждения. Перепечатка - только со ссылкой на "Белорусскую деловую газету". Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений.

Учредитель:  
Издатель:

ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"  
ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"

Полиграфическое обеспечение и распространение: **Леонид ЦЫБУЛЬСКИЙ**  
Начальник рекламной службы: **Михаил ОРЛЕЦКИЙ**  
Компьютерный выпуск: **Сергей ОСИПЦОВ**

АДРЕС РЕДАКЦИИ: 220088, Минск, ул.Первомайская, 18  
ТЕЛЕФОН: (017) 236-50-51  
ФАКС: (017) 236-53-62

КОРПУНКТ В РИГЕ: тел. (0132) 428-188 (Вадим ШЕРШОВ)  
КОРПУНКТ В ВАРШАВЕ: тел. (1048) 22-863-67-79 (Людмила ГУЛЯКЕВИЧ)

E-mail: edit@workpr.minsk.by;  
edit@bdg.belpak.minsk.by

Размещение рекламы: тел./факс: (017) 223-85-88  
Отдел подписки: тел./факс: (017) 229-22-10  
Отдел распространения: тел./факс: (017) 226-87-99

Отпечатано с диапозитивов  
в ЗАО "Летувос ритас" 2001, Вильнюс,  
проспект Гедимина, 12а

Тираж 20 000  
Цена договорная 1041  
Заказ 30.5.97 в 19.00  
Подписано в печать 30.5.97 в 19.00  
Подписной индекс 63879  
Выходит 2 раза в неделю



## СИЛОВЫЕ СТРУКТУРЫ

## В СПЕЦСЛУЖБЕ ПОЯВИТСЯ СОБСТВЕННЫЙ «ИДЕОЛОГ»

СЕРГЕЙ АНИСЬКО

Как стало известно из информированных источников в правоохранительных органах, в ближайшее время в Комитете государственной безопасности планируется некоторая структурная реорганизация. Она затронет лишь чекистскую «верхушку»: предполагается создание дополнительной должности заместителя председателя КГБ. Новый «зам» будет курировать оперативный сектор, в компетенцию которого входят вопросы так называемой «защиты конституционного строя». В среде наследников «железного Феликса» новая структура именуется идеологическим управлением (ИУ).

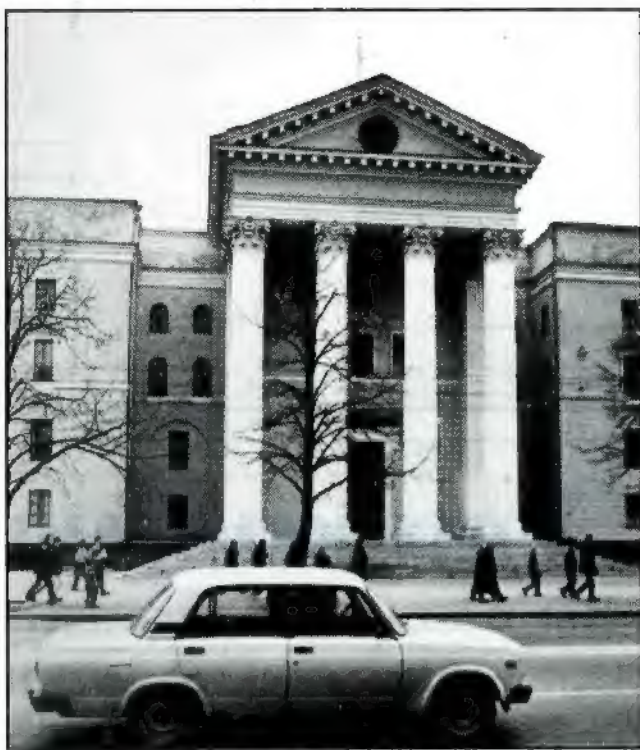
Возникает впечатление, что руководство спецслужбы не рассчитывает на грандиозные успехи оперативников ИУ и, создавая его по команде «сверху», принизило статус управления. Иначе чем объяснить то, что в отличие от других пяти заместителей председателя КГБ в ранге генерала претендент на вновь создаваемую должность может рассчитывать лишь на полковничьи погоны. Между тем объем работы, которую предстоит выполнять ИУ, значителен, хотя и сомнителен с точки зрения конституционных норм. В частности, «идеологам» предстоит заниматься «разработкой» политических партий и движений, вести оперативный контроль за обстановкой в религиозных конфессиях, отслеживать ситуацию в молодежном движении (по всей видимости, в КГБ по своему восприняли меры президента по созданию преемника комсомола) и профсоюзах, реализацией идеологических спецакций, направленными на дискредитацию оппозиции и улучшение имиджа Александра Лукашенко на внешнеполитическом уровне.

Наиболее реальным кандидатом на должность руководителя ИУ -- зампреда комитета считается нынешний начальник отдела по борьбе с коррупцией Совета безопасности Степан Сухаренко. Он, являясь

кадровым работником КГБ, до перехода в 1994 в Совбез прошел путь от слушателя нынешнего Института национальной безопасности, оперативного работника, начальника Борисовского горотдела КГБ до сотрудника инспекции спецслужбы.

Знающие полковника Сухаренко сослуживцы отмечают, что он, как говорится, звезд с неба не хватал. Но беспрекословное исполнение любых приказов, требовательность, которая порой позволяла говорить о его жестком стиле управления подчиненными, умение вовремя и красиво доложить о чем-либо руководству -- все это импонировало начальству и способствовало медленному, но уверенному продвижению Сухаренко по служебной лестнице. Однако главное качество выдвигенца, проявившееся во время работы на двух последних должностях, заключалось не только в детальном разбирательстве по тем или иным проблемам, но и в тонком понимании того, что хотят от него начальники.

Это подтверждается некоторыми эпизодами из его служебной деятельности. Однако прежде следует упомянуть тех, кто в определенной мере способствовал карьерному взлету полковника. В свое время, являясь начальником горотдела КГБ Борисова, Сухаренко поддержи-



Кабинетов хватит всем

вал рабочие контакты и неплохие отношения с тогдашним руководителем местной структуры военной контрразведки Фаридом Канцеровым, который впоследствии в результате интриг ушел с поста замминистра МВД. Заняв кресло главы всей армейской контрразведки Беларуси, он предложил Сухаренко должность своего зама. Но тот, далекий от оперативной работы в условиях вооруженных сил, предпочел отказаться. Однако хорошие отношения между ними сохранились. И Канцеров сумел убедить прежнего первого заместителя председателя КГБ Валерия Кеза отправить Сухаренко на повышение в Совет безопасности.

Спустя некоторое время Сухаренко «достойно» отблагодарил своего благодетеля. Когда в 1995 году генерал Кез посме-

л выступить против сомнительных с точки зрения закона указаний президента относительно разгона митингующих метрополитеновцев, на него начал активно собираться компромат. Из архива были истребованы материалы трехлетней давности, связанные с якобы преданной уткой секретной информации из КГБ в независимую прессу. Тогда в центре этого скандала оказались прежний шеф спецслужбы Эдуард Широковский и главный редактор «Народной газеты» Иосиф Середич. Однако Степан Сухаренко, проводивший по указанию госсекретаря Совбеза Виктора Шеймана повторное разбирательство и, по всей видимости, прекрасно понимающий, что от него требуется, в итоговой справке постарался подчеркнуть негативную роль Кеза в

данной истории. Резюме было примерно следующим: утечка секретов произошла не без участия генерала, который явно в ущерб оперативной работе «заигрался» в политику. Затем, когда Кеза, посмеявшегося громоздкости чиновников СВ, стали вытеснять из большой политики, Сухаренко в кругу сослуживцев не раз негативно (хотя и в корректной форме) отзывался о нем. Госсекретарем это было воспринято с пониманием и одобрением, и он обратил внимание на ретивого подчиненного.

Впрочем, существует и несколько иная версия предстоящего назначения Сухаренко, авторство которой, по всей видимости, принадлежит его недоброжелателям. По информации некоторых осведомленных источников, полковника перемещают из СВ в КГБ по причине чрезмерной ретивости и определенных оплошностей, допущенных в связи с неспособностью разобраться во внутриминистерских интригах. Иными словами, Сухаренко не на того поставил. «Не тем» является нынешний заместитель госсекретаря Сергей Концевенко. Правда, это -- не более чем версия.

Тем не менее нынешнее руководство КГБ, зная напористость и работоспособность кандидата, связывает с его приходом определенные надежды на вывод управления из затянувшейся стагнации и активизацию оперативной работы на политической ниве. Тем более, что политическая ситуация в Беларуси в обозримом будущем вряд ли изменится, а значит, противостояние между президентом и его оппонентами будет сохраняться. Вот тут-то и должны сказать свое слово «идеологи» из КГБ.

## ДЕСАНТЫ ВО СНЕ И НАЯВУ

СЕРГЕЙ АНИСЬКО

С 27 по 30 мая на базе Обуз-Лесновского учебного центра в Брестской области проводились учения мобильных сил (МС) белорусской армии. Примечательно, что это -- первая проверка боеготовности структуры в условиях, максимально приближенных к боевым, не только за время нахождения на посту министра Александра Чумакова, но и вообще за весь период существования армии суверенной Беларуси. К учениям привлечен личный состав брестской мобильной бригады (ранее именуемой «десантно-штурмовой») (ДШБр). Кроме того, в местах дислокации в Витебской области «воюют» на топографических картах и пребывают в ожидании вводных министра еще две аналогичные бригады.

По замыслу организаторов учений, пограничные подразделения, не выдержав натиска условного противника на одном из участков белорусской границы (каком именно не указывается из-за возможных политических осложнений с соседним государством), вынуждены были отойти. Им на помощь выдвинулась брестская десантура, которая, заняв рубежи на полигоне, начала сдерживать «агрессора», принимая активные ответные контратаки и вылазки в его тыл.

Мобильные силы ВС РБ были созданы в 1995 году на базе уже упомянутой 38-й ДШБр и известной по своим боевым операциям в Афганистане 103-й воздушно-десантной дивизии. По плану Минобороны подразделения МС в случае наступления времени «Ч» должны в максимально короткие сроки занять исходные позиции и

продержаться до подхода основных сил. По сути дела, им уготована участь «смертников». Хотя ничего удивительного в этом нет, так как в большинстве стран мира ВДВ, наряду с зафронтовыми операциями, выполняют именно эту функцию.

В целом профессиональная подготовка десантников на порядок выше, чем в других родах войск. У них есть практика прыжков с парашютом, они владеют приемами рукопашного боя, навыками диверсионной работы и т.д. Уровень боеготовности выше у 38-й бригады, в которой, кстати, ранее проходил службу нынешний госсекретарь Совета безопасности Виктор Шейман. Отсутствие некоторых материально-хозяйственных проблем в бригаде объясняют вниманием, которое он уделяет бывшим сослуживцам. Не зря офицеры МС мрачно шутят, что их подразделения

также не имели бы проблем, если бы майора Шеймана в свое время почаще переводили по службе в рамках Белорусского военного округа.

Однако все дело в том, что мобильные силы Беларуси называть мобильными можно лишь условно. Сейчас МС не в состоянии выполнять возложенные на них обязанности в силу своей низкой мобильности. В МО практически отсутствуют авиатранспортные средства для массовой переброски десантников. В 1991-1992 гг. при дефиците имущества бывшей «несокрушимой и легендарной» Беларуси достался в наследство полк 3-й военно-транспортной авиационной дивизии. Летчики именно этого полка в декабре 1979 года осуществили переброску 103-й ВДД в Кабул, а в 1990 году -- мотострелковых батальонов дислоцированной в Минске 120-й мотострелковой дивизии в Баку, где они встали живой стеной между азербайджанцами и армянами.

Во времена, когда у руля вооруженных сил республики стоял Павел Козловский, его заместитель Александр Тушинский реализовал идею о создании на базе ВВС коммерческой организации «Трансавиаэкспорт», занимающейся переброской коммерческих грузов и продаваемого Беларусью вооружения во все страны мира.

Причем эта фирма получила сначала шесть, а затем еще девять большегрузных самолетов «ИЛ-76», предназначенных для десантирования личного состава и техники, и все более-менее новое аэродромно-техническое оборудование в Витебске. Лишенный основного самолетного парка, офицерский коллектив полка, не дождавшись решения своей судьбы, постепенно покинул негостеприимную Беларусь и перебравшись в соседнюю Россию и Украину.

Кстати, Александр Лукашенко, будучи депутатом Верховного Совета 12-го созыва, громко возмущался искусственным развалом армии и, в частности, положением полка. Тогда Лукашенко обещал, что в случае победы на президентских выборах он наведет порядок. Но ничего не изменилось и после того, как он занял пост Верховного главнокомандующего. В результате «крылатая» гвардия мобильных сил сейчас передвигается на пе-



Огонь по учебным мишеням

реданных им бронетранспортерах, боевых машинах пехоты и автомобилях со средней скоростью 60 км/час (таков установленный темп движения армейских колонн). Средств из госбюджета для закупки в России новых самолетов не выделяется. Поэтому еще остающимися в войсках вертолетами могут быть переброшены лишь немногочисленные подразделения МС. По всей видимости, только в случае угрозы военного нападения мобильные силы смогут получить по мобилизационному плану самолеты из Госкомитета по гражданской авиации. Вот тогда эти войска действительно могут стать мобильными.

## РЕГИОНЫ

## ВОРУЮТ ВСЕ БОЛЬШЕ, НО И ЛОВЯТ ВСЕ ЧАЩЕ

ИРИНА МАКОВЕЦКАЯ

Экономические преступления -- неперенный и все более заметный атрибут нынешней действительности. Однако динамика их роста в Гомельской области -- от 30 случаев в 1994 году до 153 в 1996 г. -- свидетельствует не только о том, что подобных преступлений стало больше, но и о способности правоохранительных органов их выявлять.

Так, в прошлом году в области зафиксировано 32 хищения в особо крупных размерах, эквивалентных BLR3,3 млрд. и \$3,5 млн. В 67 выявленных случаях выманивания кредитов мошенникам удалось завладеть BLR16 млрд. и \$160 тыс. Сотрудники компетентных органов смогли поймать за руку двух изможденных. 52 преступления в кредитной сфере в статистике правоохранительных органов попали в раздел «прочие».

1997 год не обещает стать скромнее на результаты. Из 47 экономических преступлений в области с начала года 7 классифицированы как хищения, ущерб от которых оценен в BLR518 млрд. и \$10 тыс., 28 значатся как выманивание кредитов на сумму BLR4,5 млрд. и \$166 тыс.

Как отметил прокурор области Владимир Гаврильчик, по всем этим фактам возбуждены уголовные дела, преступники будут привлечены к ответственности. Однако, как показывает практика, чужой пример не для каждого бывает поучительным. По наблюдениям областного прокурора, работники банков зачастую сами провоцируют нанесение ущерба своим же учреждениям. Нередко они не утруждают себя проверкой документов и платежеспособности заемщиков, хотя, как отметил прокурор, для этого достаточно сделать один телефонный звонок. В числе прочих «оплошностей» банковских служащих прокурор назвал «подкупаемость» банкиров (правда, не обозначив масштабы этого бедствия).

Из всех действующих банков был упомянут только «Белкоопбанк», в связи с тем, что управляющий по региональным филиалам был осужден за «халатность и злоупотребление служебным положением», а в отношении самого банка сейчас расследуется уголовное дело по фактам незаконного обналичивания BLR 9 млрд.

Еще одним провоцирующим фактором остается слабая информированность банков о проколах коллег, чем и пользуются мошенники: получают кредит в одном банке, при этом оставаясь без надежными должниками во втором. По мнению прокурора, только ликвидировав эту порочную практику, можно пресечь подобные преступления.